

Sumario Capítulo 2:

EL MARCO INSTITUCIONAL CANARIO. CANARIAS EN EUROPA. EL PANORAMA GENERAL DE LA ECONOMÍA CANARIA

2.1. El marco institucional canario.....	39
2.1.1. Aspectos institucionales y desarrollo económico.....	40
2.1.2. La relevancia del marco institucional en el desarrollo de Canarias.....	43
2.2. Canarias en la Unión Europea (2007-2013).....	46
2.2.1. Canarias y los Fondos Europeos: balance y perspectivas.....	47
2.2.1.1. El marco financiero europeo en el periodo 2007-2013: implicaciones para Canarias.....	48
2.2.1.2. Balance de resultados de los fondos europeos en Canarias: 2000-2006.....	49
2.2.1.3. La futura política regional europea: perspectivas.....	51
2.2.2. Estatuto especial de Región Ultraperiférica.....	54
2.2.3. Régimen Económico y Fiscal de Canarias.....	57
2.2.3.1. Reserva para Inversiones en Canarias.....	60
2.2.3.2. Zona Especial Canaria.....	63
2.2.3.3. Fiscalidad indirecta especial en Canarias.....	65
2.2.3.4. Otros elementos del REF.....	66
2.2.3.5. Algunas reflexiones finales acerca del REF.....	68
2.3. Panorama de la Economía Canaria.....	69
2.3.1. Cuadro macroeconómico de Canarias.....	71
2.3.1.1. Dinámica reciente de la actividad económica en Canarias.....	71
2.3.1.2. Distribución sectorial del crecimiento económico.....	82
2.3.1.3. Canarias, economía de servicios.....	92
2.3.1.3.1. Peso y evolución del sector servicios en Canarias. Factores impulsores.....	92
2.3.1.3.2. Especialización intrasectorial.....	97
2.3.1.3.3. Aspectos estructurales clave del sector servicios.....	112
2.3.1.3.4. Expectativas de expansión de los servicios en el futuro. Retos y oportunidades para Canarias.....	118
2.3.1.4. Evolución comparada de los precios en Canarias.....	119

2.3.2. Demanda.....	133
2.3.2.1. Consumo.....	135
2.3.2.2. Inversión y tejido empresarial.....	139
2.3.2.2.1. Inversión.....	139
2.3.2.2.2. Tejido empresarial.....	140
2.3.2.2.2.1. Características generales del tejido empresarial canario.....	144
2.3.2.2.2.2. Cambios normativos con incidencia en las empresas canarias.....	147
2.3.2.2.2.3. La confianza empresarial en Canarias.....	149
2.3.2.2.2.4. La emprendeduría en Canarias.....	155
2.3.2.3. Sector exterior.....	160
2.3.2.3.1. Intercambio de bienes y servicios.....	160
2.3.2.3.2. Intercambio de capitales.....	166
2.3.3. Dinámica sectorial reciente en Canarias.....	170
2.3.3.1. Sector Primario.....	170
2.3.3.1.1. Agricultura.....	171
2.3.3.1.2. Ganadería.....	182
2.3.3.1.3. Pesca.....	184
2.3.3.1.4. Industria agroalimentaria.....	188
2.3.3.2. Sector secundario.....	190
2.3.3.2.1. Industria.....	190
2.3.3.2.2. Construcción.....	200
2.3.3.2.3. Energía y Agua.....	208
2.3.3.3. Sector servicios.....	216
2.3.3.3.1. Turismo.....	216
2.3.3.3.1.1. Coyuntura turística.....	217
2.3.3.3.1.2. Los efectos de la Directiva de Servicios sobre el turismo.....	234
2.3.3.3.1.3. Elementos para un cambio de modelo turístico.....	238
2.3.3.3.2. Comercio.....	243
2.3.3.3.2.1. Coyuntura comercial.....	244
2.3.3.3.2.2. La transposición de la Directiva de Servicios de la UE en el sector comercial.....	253
2.3.3.3.3. Transporte.....	265
2.3.3.3.4. Sector financiero.....	270
2.3.4. Aspectos estratégicos de la economía canaria.....	288
2.3.4.1. Infraestructuras.....	290
2.3.4.2. Capital humano.....	296
2.3.4.3. Tecnología e investigación.....	305
2.3.4.3.1. Sociedad de la Información.....	305
2.3.4.3.1.1. Penetración de la sociedad de la información en los hogares canarios.....	305
2.3.4.3.1.2. Uso de las tecnologías de la información y la comunicación entre los niños canarios.....	313
2.3.4.3.1.3. La sociedad de la información en los centros educativos en Canarias.....	315
2.3.4.3.1.4. Penetración de la Sociedad de la Información en las empresas canarias.....	318
2.3.4.3.2. Investigación, desarrollo e innovación.....	322

capítulo 2:

EL MARCO INSTITUCIONAL CANARIO. CANARIAS EN EUROPA. EL PANORAMA GENERAL DE LA ECONOMÍA CANARIA

2.1. EL MARCO INSTITUCIONAL CANARIO

Una de las principales prioridades del Informe Anual para el año 2009 será el análisis del factor institucional en la determinación de las relaciones económicas y sociales del archipiélago canario. Aunque en ediciones anteriores de este Informe estas consideraciones han estado presentes, siempre ha sido de manera implícita, sin que se ofreciera un análisis pormenorizado. A la vista de la relevancia que este elemento tiene a la hora de comprender muchos de los principales acontecimientos que afectan a la dinámica económica y social de las islas, y dado que se trata de un elemento clave en la evolución del modelo económico canario, se ha considerado oportuno que en el presente Informe Anual su análisis se haga más explícito.

En el momento actual, el análisis de los aspectos institucionales toma una especial relevancia. Como veremos posteriormente con más detalle, la Comisión Europea está trabajando activamente en la definición de su nueva política económica regional de cara al periodo 2014-2020. Aunque todavía no está cerrado este marco de actuación, lo que parece bastante claro es que supondrá un cambio de paradigma relevante en la concepción de las medidas e iniciativas a adoptar. Más que un cambio en los objetivos, se va a producir una alteración profunda de las vías de lograrlos. Se van a proponer medidas que requieren la proactividad de la sociedad, un cambio de mentalidad y, por lo tanto, es un desafío al marco institucional.

En este apartado trataremos de explicar en qué consiste este cambio de paradigma y cómo afectará a Canarias. Por ello, en primer lugar, hemos de explicar

cómo se configuran las interrelaciones socioeconómicas en las sociedades actuales y el efecto diferencial que puede tener para el desarrollo económico adoptar un tipo de marco institucional u otro. Al exponer este marco teórico, podremos comprender con sencillez el por qué del cambio de paradigma de la Comisión Europea.

Canarias no se encuentra aislada de la economía mundial. Pertenece a la Unión Europea y a sus reglas se debe sujetar. El cambio de paradigma también tendrá efectos relevantes en las Regiones Ultraperiféricas y, por lo tanto, conviene realizar una breve descripción de cuáles son los principales rasgos institucionales actuales básicos de la sociedad canaria, para comprender en qué medida le va a afectar el cambio de paradigma.

Para proceder al análisis de estas cuestiones, el presente epígrafe se ha estructurado como sigue. En un primer apartado realizaremos un breve resumen de la literatura reciente acerca de la influencia de lo institucional sobre el proceso de desarrollo económico y la complejidad de las interrelaciones que se generan en dicho proceso. Este repaso nos permitirá concluir, entre otras cosas, la existencia de cierto grado de consenso sobre la relevancia que tiene el factor institucional en la configuración del modelo económico que marca las pautas de una sociedad. De hecho, y como tendremos ocasión de comprobar, es considerado como la *causa fundamental* del proceso de crecimiento económico.

En un segundo apartado, y una vez extraídas las principales enseñanzas que proporciona la literatura reciente

te, abordaremos las que a nuestro juicio constituyen las principales implicaciones que se derivan de aquella de cara a comprender la realidad del archipiélago. Intentaremos poner en claro lo relevante que resulta la cuestión institucional en la determinación del modelo económico canario en aspectos tales como la especialización productiva, las relaciones con el exterior y algunos problemas de naturaleza más social.

Evidentemente hay dos ámbitos en los que las instituciones se encuentran especialmente presentes a la hora de explicar los principales rasgos de nuestra economía y sociedad. Nos referimos con ello al modelo de integración y las relaciones que se han seguido en el proceso de integración europea y, muy relacionado con el aspecto anterior, el diseño del actual Régimen Económico y Fiscal canario, adaptación reciente del hecho diferencial canario. Estos dos últimos puntos serán abordados en el epígrafe 2.2 donde se analiza el marco institucional de Canarias en la Unión Europea.

2.1.1. Aspectos institucionales y desarrollo económico

Un tratamiento completo de la incidencia de los factores institucionales en los procesos de desarrollo económico requiere de un marco analítico en el que se detallen de forma explícita las distintas interrelaciones existentes entre ambas variables.

Hasta muy recientemente los procesos de desarrollo y crecimiento económico se han analizado a partir de los modelos de crecimiento basados en la acumulación de diferentes tipos de capital (capital físico, humano, tecnológico, infraestructuras,...) De hecho, bajo este paradigma las diferencias entre los niveles de desarrollo de dos economías se han justificado en base a los distintos ritmos de acumulación de tales tipos de capital. Sin embargo, los analistas más inconformistas empezaron a plantear que de ser esto cierto, entonces lo que habría que explicar sería las razones que llevan a dos países a acumular diferentes stocks de capital.

Esta sencilla pregunta cuestiona, de algún modo, la capacidad explicativa de los denominados modelos de crecimiento económico. Es más, bajo esta perspectiva un modelo de crecimiento perdería su condición de *modelo explicativo*, y pasaría a adoptar la categoría intelectual menos relevante de *modelo descriptivo*. En

resumidas cuentas, el estudio de las diferencias detectadas en la acumulación del stock de capital físico, humano o tecnológico, permite explicar los diferentes niveles de producción entre dos economías, pero no obtenemos respuesta a una cuestión fundamental: ¿qué podemos hacer, desde la perspectiva de la política económica, para convertir un país que crece a un ritmo de un 1 por ciento medio anual en otro que crezca a un ritmo de un 2,5 por ciento? Como han puesto de manifiesto Mankiw (1997) o Sala-i-Martin (2000), las implicaciones que supondría este aparente pequeño cambio son sorprendentes.

Con esta cuestión de fondo, en los últimos años hemos asistido, dentro de la literatura sobre el crecimiento y el desarrollo económico, a un nuevo planteamiento en el que se enfatiza el papel de las instituciones como la causa fundamental del desarrollo económico¹. Bajo este nuevo prisma, la acumulación de capital y el progreso tecnológico en general no deben considerarse como causas fundamentales del desarrollo económico, sino más bien causas próximas. Son factores determinantes del crecimiento, pero no los causantes últimos del mismo, de ahí que antes señaláramos que más que modelos explicativos conducían a modelos descriptivos. La causa última o fundamental de las diferencias en niveles de vida entre territorios en el largo plazo será aquella que pueda explicar por qué algunas economías invierten más en capital físico y humano, innovan más o son más eficientes en sus procesos productivos.

Las instituciones, siguiendo la propuesta de North (1990)², se definen como “las reglas del juego en una sociedad o, más formalmente, las restricciones diseñadas por el hombre para dar forma a las interacciones humanas”. Como han puesto de manifiesto Acemoglu y Robinson (2008)³ esta definición pone de manifiesto tres características relevantes de las instituciones. En primer lugar, las instituciones son diseñadas por el hombre, lo que contrasta con otras potenciales causas *fundamentales* del desarrollo económico, como sería el caso de la geografía, que están fuera del control humano. En segundo lugar, son las reglas del juego, por lo que imponen restricciones al comportamiento humano. En tercer lugar, ejercen su principal efecto a través de los incentivos.

Estos aspectos nos llevan a preguntarnos si las instituciones son los determinantes clave de los resultados

1 En Segura-Cayuela, R. (2008): “Los determinantes fundamentales de la prosperidad económica y la importancia de las instituciones”, Boletín Económico, Nov. 2008, Banco de España, puede encontrarse un resumen de esta nueva línea en la literatura sobre crecimiento y desarrollo. Una referencia más completa puede encontrarse en el trabajo de Acemoglu, Johnson y Robinson (2005): “Institutions as the fundamental cause of long-run growth”, en Aghion, P. y Durlauf, S. (eds), *Handbook of Economic Growth*, North Holland.

2 North, D.C. (1990): *Institutions, institutional change, and economic performance*, Cambridge University Press, Nueva York.

3 Acemoglu, D. y Robinson, J. (2008): “The role of institutions in growth and development”, Working paper nº 10, Commission on Growth and Development, Banco Mundial.

económicos (actuando a través de incentivos), o si por el contrario son instrumentos que responden a otros determinantes de las relaciones socioeconómicas, como la geografía o la cultura. En definitiva, lo fundamental es determinar las relaciones de causalidad entre las instituciones y los resultados económicos.

La bibliografía ha puesto de manifiesto la existencia de importantes diferencias en la forma en que la que los distintos países organizan su vida económica y política. Muchos estudios indican no sólo la heterogeneidad de las instituciones económicas existentes en cada territorio, sino también su elevada correlación con la evolución económica⁴.

Las instituciones económicas resultan determinantes para el crecimiento económico en la medida que dan forma a los incentivos de los agentes económicos clave en una sociedad. Son los aspectos que inciden sobre las decisiones de crear empresas, invertir, innovar y trabajar en una sociedad, por lo que dependen de las regulaciones existentes, la seguridad que se perciba en ese marco jurídico y la credibilidad del mismo. Este tipo de normas no deben imponer innecesarias restricciones a las empresas, deben ser anónimas y generales, se deben cumplir con rigurosidad y sin discriminación y que los agentes respeten las mismas y tengan confianza depositada en ella. Evidentemente, si los agentes perciben que las reglas del juego permiten extraer mayor rendimiento acercándose al poder, que emprendiendo actividades innovadoras, tenderán a elegir la primera opción. Asimismo, cuando las normas existentes permiten a los individuos obtener mayor beneficio dedicando sus esfuerzos a actividades especulativas, que en actividades empresariales, se estarán creando incentivos manifiestamente contrarios a la inversión productiva y de innovación. Este tipo de instituciones económicas inadecuadas las constituyen, entre otras, la existencia de barreras a la entrada en determinados sectores de actividad, las estructuras poco competitivas, los fallos en los mercados de capitales y las deficiencias en el acceso al conocimiento tecnológico⁵.

Estas instituciones inciden directamente sobre las inversiones en capital físico y humano, así como en la tecnología y la organización de los procesos produc-

tivos. Las instituciones económicas no sólo determinan el grado de eficiencia con el que produce una sociedad (plasmada en la evolución de su crecimiento potencial), sino que además establece la distribución de los recursos en la misma. Como ya indicamos anteriormente, la heterogeneidad de las instituciones económicas no sólo afecta a las sendas de crecimiento y desarrollo de una economía, sino también al desigual reparto de rentas, por lo que diferentes grupos sociales preferirán unas instituciones a otras, generando así un dilema de elección social.

Aunque la historia e incluso la suerte pueden jugar un papel, lo que queda patente es que las instituciones económicas son el resultado de elecciones colectivas de una sociedad. Por lo tanto, en la determinación del conjunto de instituciones que conforman el marco institucional de una sociedad influirá un proceso de conflicto de intereses, siendo el elemento que permitirá dirimir este conflicto el *poder político* que sea posea cada grupo social⁶.

La inclusión de las instituciones en el análisis macroeconómico ha alterado sustancialmente los planteamientos teóricos en varias áreas de investigación. A nosotros nos interesa destacar especialmente aquella que analiza las causas del crecimiento económico a largo plazo puesto que, en último término, tiene amplias consecuencias sobre el futuro de una sociedad.

Como señalábamos anteriormente, las primeras formulaciones del modelo de crecimiento económico (debidas a Solow y a Swam) ponían el énfasis en la acumulación de capital físico y en la existencia de un factor tecnológico exógeno en los procesos de crecimiento de la producción. Con el tiempo se ha ido complementando este planteamiento para incluir la acumulación de otros tipos de capital, como puede ser el caso de las infraestructuras (Aschauer, 1989)⁷ o del capital humano (Mankiw, Romer y Weil, 1992)⁸, y, de forma paralela, se han reformulado analíticamente de modo que se ha tratado de endogeneizar las razones que explican las variaciones en el factor tecnológico (por ejemplo, Romer, 1986, Lucas, 1988 o Aghion y Howitt, 1992)⁹. En todos estos modelos,

4 Un resumen de la abundante literatura acerca de esta cuestión puede encontrarse en MacFarlan y otros (2003): "Growth and Institutions", World Economic Outlook Abril, Fondo Monetario Internacional.

5 Para un mayor detalle sobre esta cuestión, véase Sebastián, C. (2008): "Marco Conceptual", Capítulo I de Sebastián, C., Serrano, G., Roca, J. y Osés, J., Instituciones y economía. Cómo las instituciones condicionan el funcionamiento de la economía española, Fundación Ramón Areces.

6 En este punto existe un problema similar al del dilema del prisionero. Si es posible obtener un mejor resultado social agregado adoptando buenas instituciones, ¿por qué no se adopta dicho pacto y posteriormente utilizar el poder político para repartir las mayores rentas obtenidas bajo este escenario? La explicación a este resultado ineficiente se encuentra en la existencia de problemas de credibilidad asociados al uso del poder político. Véase Acemoglu, Johnson y Robinson (2005) para una explicación detallada.

7 Aschauer, D.A. (1989): "Is public expenditure productive?", Journal of Monetary Economics, vol. 23, pp. 177-200.

8 Mankiw, N. Gregory; Romer, David; y Weil, David N. (1992): "A contribution to the empirics of economic growth", Quarterly Economic Review, vol. 107, nº 2, pp. 407-437.

9 Romer, P. (1986): "Increasing returns and long-run growth", Journal of Political Economy, vol. 94(5), pp. 1002-1037. Lucas, R. (1988): "On the mechanics of economic development", Journal of Monetary Economics, vol. 22, pp. 3-42. Y Aghion, P. y Howitt, P. (1992): "A model of growth through creative destruction", Econometrica, vol. 60, pp. 323-351.

no obstante, se obvia la influencia de aspectos institucionales, por lo que, vista la relevancia de este tipo de consideraciones, parece que constituyen una visión limitada de la realidad.

Frente a los planteamientos anteriores, empiezan a surgir líneas de investigación que inciden en la relevancia de lo institucional, y de sus variaciones a lo largo del tiempo, dentro de los modelos de crecimiento económico. Ejemplos de esta línea de investigación son los trabajos de Acemoglu, Aghion y Zilibotti (2006), Aghion, Bloom, Blundell, Griffith y Howitt (2005), Aghion, Fally y Scarpetta (2007) y Aghion, Boustan, Hoxby y Vandenbussche (2009)¹⁰. Una síntesis de las principales ideas de estos trabajos puede encontrarse en los artículos de revisión de Aghion y Howitt (2006) y Aghion (2006)¹¹.

La idea principal que se encuentra detrás de este nuevo planteamiento es que el proceso de crecimiento puede tener dos orígenes: la imitación y la innovación. Estas dos fuerzas cobran diferente protagonismo dependiendo del grado de desarrollo económico del que parte un territorio. Cuanto más cerca se encuentre una economía o un sector de la frontera de conocimiento mundial, más relevante será en la composición de su crecimiento la innovación. Por otra parte, la imitación adquiere mayor relevancia en las fases iniciales de desarrollo.

Lo más interesante de este planteamiento, que ya hemos expuesto en Informes Anuales anteriores, es que puntualiza que las instituciones que son beneficiosas para poner en marcha un proceso de crecimiento basado en la imitación son diferentes a aquellas necesarias para implementar una estrategia basada en la innovación.

Poniendo en común los dos esquemas anteriores nos encontramos con una dinámica bastante interesante puesto que si bien en las primeras fases de desarrollo, una economía necesita impulsar las instituciones que favorecen los procesos de imitación, en algún momento del tiempo (concretamente, cuando se aproxime lo suficiente a la frontera de conocimiento mundial) va a tener que experimentar un cambio de marco institucional, para hacerlo más acorde a las

necesidades de un modelo de innovación. He aquí donde aparece la gran problemática de este planteamiento, ¿cómo lograr este cambio institucional? Como vimos con detalle anteriormente, los cambios institucionales son muy complejos dada su alta persistencia intrínseca, por lo que nos encontramos ante un fenómeno complejo.

Aghion y Howitt (2006) han puesto de manifiesto que este planteamiento tiene gran versatilidad para explicar múltiples hechos característicos del desarrollo que no pueden ser explicados por otros modelos de crecimiento más clásicos como los de crecimiento endógeno o los de variedad de producto¹². En concreto, explica por qué Europa no ha podido converger hacia los niveles de productividad de Estados Unidos a pesar de haber realizado avances importantes desde la Segunda Guerra Mundial. O por qué Asia ha conseguido sobrepasar en ritmo de crecimiento a las economías Latinoamericanas. E, incluso, las razones que explican por qué África es incapaz de salir de la pobreza.

En todas estas explicaciones la capacidad de cada sociedad de adoptar las instituciones adecuadas en cada momento resulta un aspecto clave. Europa no ha conseguido impulsar un marco institucional que favorezca la innovación y permanece anclado en un proceso maduro de imitación. Por otra parte, Asia ha sido más eficaz a la hora de adoptar el modelo de imitación que América Latina, que si bien partía de niveles de desarrollo superiores a los de Asia en los años de la Segunda Guerra Mundial, ha sido claramente sobrepasada por las economías orientales. Finalmente, los países africanos han tenido notables problemas para impulsar las instituciones básicas necesarias para poner en marcha un modelo de imitación, lo que les impide engancharse a los procesos de crecimiento. De todos estos ejemplos, consideramos que el de Europa es el más interesante desde el punto de vista de la sociedad canaria, puesto que es el que mejor se adapta a su particular problemática. Como ya indicábamos, el principal problema al que se debe hacer frente es al cambio institucional de un modelo de imitación a otro innovador, un proceso cuya problemática ha sido analizada por Acemoglu, Aghion y Zilibotti (2006) con la formulación de escasas recetas fáciles de aplicar.

10 Acemoglu, D., Aghion, P. y Zilibotti, F. (2006): "Distance to frontier, selection, and economic growth", *Journal of the European Economic Association*, vol. 4(1), pp. 37-74. Aghion, P., Bloom, N., Blundell, R., Griffith, R. y Howitt, P. (2005): "Competition and innovation: an inverted-U relationship", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 120(2), pp. 701-728. Aghion, P., Fally, T. y Scarpetta, S. (2007): "Credit constraints as a barrier to the entry and post-entry growth of firms", Mimeo, Harvard University. Aghion, P., Boustan, L., Hoxby, C. y Vandenbussche, J. (2009): "The causal impact of education on economic growth: evidence from U.S.", Mimeo, Harvard University.

11 Aghion, P. y Howitt, P. (2006): "Appropriate growth policy: a unifying framework", *Journal of European Economic Association*, vol. 4, pp. 269-314. Aghion, P. (2006): "A primer on innovation and growth", *Bruegel Policy Brief*, Issue 2006/06, Bruegel.

12 En dicho trabajo se contrastan frente a la realidad tres modelos diferentes. El modelo AK de crecimiento endógeno basado en la versión simplificada propuesta por Romer (1986), el modelo de crecimiento schumpeteriano de diseño similar al que presentamos en el texto y derivado de los planteamientos teóricos de estos dos autores (Aghion y Howitt, 1992), y finalmente un modelo de crecimiento basado en la variedad de producto que toma como referencia el trabajo de Romer (1990): "Endogenous technical change", *Journal of Political Economy*, vol. 98, pp. 71-102.

Aunque podríamos profundizar algo más sobre los factores institucionales que resultan clave para poner en marcha un proceso de crecimiento basado en la imitación y las que lo son para impulsar uno basado en la innovación, de forma muy esquemática (véase Aghion y Howitt, 2006 para un análisis más detallado) podemos afirmar que en los modelos de innovación adquiere gran relevancia la existencia de un alto nivel de competencia en los mercados de bienes y servicios (frente a la relativa protección que beneficia a los modelos de imitación), lo que se plasma fundamentalmente en la facilidad de acceso a los mercados por parte de las nuevas empresas creadas. En segundo lugar cobra gran relevancia para la innovación la inversión en capital humano en los niveles superiores de formación (grado universitario, doctorado y formación profesional avanzada), frente a la importancia que la educación secundaria adquiere en los modelos de imitación. En tercer lugar, adquiere mayor relevancia de cara al modelo de innovación la existencia de mayores opciones para acceder a la financiación por parte de los emprendedores, frente a la importancia de la financiación bancaria para las grandes empresas ya establecidas en los modelos de imitación. En último lugar, también parece ser relevante la gestión del ciclo económico, cuanto más activo sea el Gobierno en contrarrestar las recesiones más favorable será el entorno para la innovación, puesto que habrá una menor probabilidad de que se restrinja el crédito.

En resumen, hemos indicado la relevancia que tienen las instituciones económicas en la prosperidad de las sociedades. Las instituciones son el producto de decisiones endógenas de dicha sociedad y, por este motivo, son de gran complejidad analítica. La consecuencia más clara que tiene este hecho es que resulta enormemente complicado extraer recetas de política económica sencillas y, al mismo tiempo, es un tema de gran importancia, puesto que los modelos de crecimiento más recientes indican lo fundamental que resulta el cambio institucional para acceder al modelo de crecimiento basado en la innovación.

En todo este epígrafe hemos tratado de poner unas bases, creemos que bastante útiles, para entender la dinámica social que subyace a todo modelo económico de un territorio. El marco institucional es la

causa fundamental de la prosperidad y, por lo tanto, no podemos comprender correctamente un proceso de desarrollo si no tenemos en cuenta los detalles institucionales.

A lo largo del texto hemos podido observar que esta nueva bibliografía hace referencia en gran modo a las diferencias detectadas entre economías avanzadas y economías en desarrollo. Pero esta presentación sólo tiene un papel didáctico. Resulta más sencillo explicar la relevancia de las diferencias institucionales comparando dos territorios que han tenido evoluciones tan dispares como Estados Unidos o Nigeria, que si tomáramos como referencia la comparación entre Estados Unidos y Alemania, o entre Nigeria y Senegal. Pero esto no implica necesariamente que no existan diferencias notables entre estos pares de países más similares entre sí. Como se pone de manifiesto en estudios como el *Doing Business* del Banco Mundial¹³ o el *Global Competitiveness Report* del Foro Económico Mundial¹⁴, las diferencias entre economías avanzadas son considerables. De hecho, en el conocido estudio empírico de Nicoletti y Scarpetta (2003)¹⁵ se pone de manifiesto la relevancia del marco institucional en los procesos de crecimiento de los países de la OCDE.

2.1.2. La relevancia del marco institucional en el desarrollo de Canarias

El apartado anterior proporciona una base teórica muy interesante sobre la que poder reflexionar acerca del proceso de crecimiento y desarrollo económico en Canarias. La aplicación de este modelo de interrelaciones socioeconómicas a una realidad concreta, como puede ser la de nuestra región, proporciona un conocimiento más preciso de nuestros condicionantes más subjetivos y sin los cuáles podemos formular recetas de política económica erróneas.

Las instituciones han tenido un papel de gran relevancia en la conformación del modelo económico canario actual y, por supuesto, lo seguirán teniendo en el futuro. El problema se encuentra en que los modelos productivos deben ir cambiando con el tiempo y Canarias no es ajena a esta tendencia. Cómo se configuran las instituciones del presente determinarán nues-

13 En la publicación *Doing Business 2010: Reformar en tiempos difíciles*, se compara la regulación económica de un total de 183 países diferentes. A cada país se le asigna una puntuación numérica que permite elaborar un indicador único: la facilidad para hacer negocios. En 2010 las cinco economías con mayor facilidad para hacer negocios (es decir, con las instituciones económicas más propicias para el crecimiento económico) eran, por este orden, Singapur, Nueva Zelanda, Hong Kong, Estados Unidos y Reino Unido. Los cinco países con peor puntuación fueron de peor a mejor: República Centroafricana, República Democrática del Congo, Guinea Bissau, Santo Tomé y Príncipe, y República del Congo. La economía española aparecía clasificada en un preocupante puesto número 62.

14 En el *Global Competitiveness Report 2009-2010*, se analiza la competitividad de un total de 133 economías diferentes. La metodología se basa en la realización de encuestas a directivos de todos estos países con relación a una serie de cuestiones relacionadas con doce pilares sobre los que se basa el indicador final de competitividad. De acuerdo con esta publicación las cinco economías más competitivas del planeta son, por este orden, Suiza, Estados Unidos, Singapur, Suecia y Dinamarca. Las cinco menos competitivas serían, de peor a mejor, Burundi, Zimbabwe, Chad, Malí y Mozambique. En este caso España aparecía clasificada en un poco destacado puesto 33.

15 Nicoletti, G. y Scarpetta, S. (2003): "Regulation, productivity and growth: OECD evidence", *Economic Policy*, vol. 9, pp. 18-36.

tro modelo del futuro, por lo que debemos prestar especial atención a este tipo de consideraciones.

La escasa diversificación ha condicionado enormemente la dinámica económica del archipiélago. Lógicamente, en un territorio limitado como las islas había que especializarse en la producción de bienes de alto valor añadido para poder adquirir en el exterior todos los recursos que no podían ser generados en su propio territorio, conllevando un esquema productivo de monocultivo. Si bien el término monocultivo no puede ser más que una exageración interesada¹⁶, lo cierto es que la concentración o la preeminencia de una actividad económica constituye el rasgo más característico del modelo productivo canario. A la caña de azúcar le han sucedido los vinos, la cochinilla, el plátano, las papas, el tomate y los más recientes turismo y construcción. La actividad comercial siempre ha tenido relevancia, pero siempre vinculada a estas producciones y servicios.

La relación existente entre la configuración de las instituciones de un territorio y la existencia de recursos naturales de sencilla explotación económica es un aspecto clave en el caso específico de Canarias. Permite, de hecho, comprender muchas de las principales interacciones socioeconómicas que suceden en nuestro territorio, veamos sus implicaciones prácticas.

Como señalábamos anteriormente, el modelo productivo canario ha estado muy ligado a la explotación intensiva de unas pocas actividades económicas. Estas han ido cambiando con el tiempo pero se han fundamentado en las especiales condiciones naturales de las que disfruta el archipiélago. La producción de frutos exóticos y fuera de temporada, algo que en el espacio europeo sólo lo permitía las condiciones de Canarias, se fundamentaba en un clima benévolo durante la época invernal pero, también, en el verano.

La actividad comercial que siempre ha estado presente en nuestro territorio es la derivada de un posicionamiento geoestratégico de nuestras islas. Un enclave en el tránsito atlántico de buques. Similarmente, el sector industrial ha encontrado su encaje en el entramado productivo canario, a pesar de los importantes condicionantes que le imponía la distancia y

fragmentación de las islas, en función de los recursos naturales de nuestras islas. La industria agroalimentaria que se desarrolla tanto a partir de las producciones locales como de las importaciones, encuentra un paraguas de gran relevancia estratégica precisamente en la insularidad, lo que le proporciona posibilidades de negocio en el entorno local. El auge de la actividad turística a partir de los años 60, claramente se justifica en las mismas condiciones de fondo sobre las que surgieron las oportunidades en el sector primario: un clima benévolo y único en el entorno europeo. Finalmente, la consolidación de la región canaria como un enclave económico con potencial y el proceso de intenso desarrollo económico experimentado por las islas desde los años sesenta, han sentado las bases de la expansión de la inversión residencial y de diferentes infraestructuras públicas, lo que constituye el impulso básico que guió la expansión del sector de la construcción y de los servicios inmobiliarios hasta muy recientemente.

Esta evolución de las especializaciones productivas canarias explica en gran medida la conformación de las instituciones políticas y la política económica que se ha realizado en Canarias a lo largo de los siglos¹⁷.

La evolución de las especialidades productivas canarias ha marcado las pautas de un modelo productivo que lucha por adaptarse a la evolución de los acontecimientos que se suceden en la economía internacional. Es en este punto donde surge el problema de elección social, cuando las especializaciones que dominan el tejido productivo del territorio empiezan a experimentar problemas de competitividad en el ámbito global. En estas circunstancias, surge una tendencia lógica en las instituciones económicas y políticas de establecer una política continuista sobre los sectores productivos más relevantes del actual modelo productivo, a veces mediante una política defensiva sobre aquellas actividades que conforman una parte importante de la estructura productiva de la economía que pierden competitividad.

Esta respuesta, si bien racional, plantea un dilema social puesto que si bien puede mejorar la situación de dichos sectores en el corto plazo, podría tener efectos adversos en el largo plazo. Evidentemente, el

16 En Macías y Rivero (2010) se indica que el término monocultivo es erróneo para caracterizar adecuadamente la especialización agraria de la economía canaria. Sería más correcto el concepto de modelo agroexportador. Efectivamente compartimos con dichos autores este planteamiento. No obstante, en el texto con el concepto monocultivo nos referimos a la elevada concentración de la producción en unas pocas actividades económicas y no, únicamente, a las de naturaleza agraria. El matiz que damos a este término aquí es diferente al que critican estos autores, referido a la producción estricta del sector primario.

17 Este análisis es, en esencia, similar al realizado en Macías y Rivero (2010) sobre la evolución histórica de las crisis en Canarias. Los factores institucionales resultan un aspecto clave en la explicación de nuestros principales ciclos históricos. Las elites confeccionaron un modelo basado en la exportación de productos de alto valor añadido, para importar los abundantes productos que requería la economía isleña. Este modelo requería de amplias ventajas comerciales. En el apartado de conclusiones los autores afirman lo siguiente: "Hablamos, en resumen, de una estrategia de crecimiento económico fundamentada en el librecambio, vinculada estrechamente al mercado internacional y mimada por el factor político-institucional. Una estrategia que fue diseñada, en fin, por las elites insulares...".

marco institucional no debe orientarse solamente hacia la defensa de las producciones ya maduras y con relativas dificultades para mantener su competitividad en los mercados internacionales, sino también establecer un marco regulatorio propicio para la aparición y el fomento de nuevos nichos de negocio que sí que pueden ser competitivos en un futuro cercano.

Desde mediados de los noventa nos venimos enfrentando a un problema que generaliza esta cuestión. La economía canaria pierde competitividad en los mercados internacionales y nacionales como consecuencia de una insuficiente dinamicidad de algunos sectores de actividad que retroceden en presencia y relevancia ante las nuevas tendencias de desarrollo económico y el bajo desarrollo de nuevos sectores de actividad. Esto ha tenido un reflejo importante en el escaso avance, incluso retroceso, de la productividad regional en los últimos años y en la divergencia de nuestra renta por habitante respecto a la media nacional.

En este sentido, debe tenerse en cuenta que el patrón de especialización productiva de una economía no es algo inmutable, sino que es dinámico, y evoluciona en el tiempo a partir de pequeños cambios graduales en función de las oportunidades y amenazas del entorno económico y la capacidad de adaptación de dicha economía. En opinión del CES, es necesario que la economía canaria vaya evolucionando hacia un modelo de crecimiento económico más sostenible económica y socialmente incorporando mayor conocimiento y valor añadido tanto a las actuales especializaciones donde exista una ventaja competitiva como a nuevas actividades.

En esta evolución hacia un sistema productivo más competitivo, el desarrollo de un marco institucional adaptado a las nuevas necesidades es un factor fundamental. Es necesario que nuestras instituciones políticas y económicas logren crear las condiciones necesarias para promover la mejora de la competitividad del tejido empresarial canario, más allá del sostenimiento de las actividades que hasta el momento han sido la base de nuestro desarrollo económico. En este ámbito es en el que la relevancia de lo institucional adquiere su máxima expresión pues la mejora de nuestro modelo económico, necesita de un marco institucional que promueva dicho desarrollo.

El cambio institucional requerido es claro. Deben impulsarse un proceso en el que nuestro marco ins-

titucional incentive actividades productivas con mayor valor añadido, tanto en los sectores productivos hasta ahora predominantes como en nuevos sectores. De esta manera, de forma progresiva, se podrá ir añadiendo, a los pilares que actualmente sostienen nuestra estructura económica, otros nuevos, que en un futuro puedan tomar el relevo.

Esta cuestión podemos ilustrarla claramente con uno de los sectores de actividad más desarrollados de Canarias. Nos referimos al sector turístico en el que, sin lugar a dudas, las islas se encuentran cerca de la frontera mundial del conocimiento. En tales sectores, explicamos anteriormente, las instituciones que favorecen los procesos innovadores resultan clave para su continuo avance, pero el esquema actual se basa en patrones de conducta que replican un modelo de negocio ya conocido y maduro, en el que estamos entre los líderes mundiales pero que va agotando su recorrido. Canarias se encuentra entre los destinos más importantes del mundo en este sector. Tiene una de las mejores ofertas del planeta, pero se ha quedado compitiendo en un nicho que ha quedado maduro, el sol y playa. Replicar el éxito de este modelo bien conocido no es complicado para países o regiones que puedan movilizar los recursos financieros (stock privado de capital) y humanos necesarios. Ahora mismo, Canarias afronta una competencia creciente ya no sólo en oferta de camas sino también vía precios. Mientras las islas puedan seguir compitiendo en calidad tendrán un segmento del mercado mundial, la pregunta clave es hasta cuando se podrá seguir manteniendo la competitividad en un modelo ya tan maduro como el de sol y playa.

Por tanto una de las claves para la mejora de la competitividad del sector turístico canario está en la mejora de la calidad mediante la innovación dentro del sector. Para ello es necesario que la política turística apueste por una oferta de calidad y más diversificada, de manera que incentive la experimentación de nuevos modelos de negocio en el sector y la búsqueda de nuevos nichos¹⁸. Se requiere, en definitiva, un entorno institucional más favorable a la innovación. El caso del sector turístico es extrapolable al del resto de actividades maduras del archipiélago como es el caso del sector primario, determinadas industrias, el comercio o la propia construcción.

De la lectura del planteamiento teórico que realizamos en el apartado anterior, podemos concluir

18 Si se analizan las políticas que se están siguiendo en el impulso de la actividad turística nos encontramos con una orientación prioritaria hacia la reducción de costes para mejorar la competitividad precio del destino (reducción de las tasas aeroportuarias) y las campañas de atracción de un mayor número de turistas para el mismo sector de actividad turística que ha primado hasta la fecha: el sol y playa. Los mayores esfuerzos se realizan en el sostenimiento de este segmento del sector ya maduro. A potenciar nuevos nichos de actividad diferenciados y que no dependan tanto de la competitividad precio se dedica una cantidad mucho más limitada de recursos.

que este nuevo esquema institucional debe tener las siguientes características. En primer lugar debe impulsar la competencia y facilitar la creación de nueva actividad empresarial, de modo que se puedan cubrir nuevas oportunidades de negocio que surgen, lo que contrastaría con la política generalmente proteccionista que en la actualidad defiende a los sectores de actividad ya maduros. En segundo lugar, debe realizarse un esfuerzo por atraer capital humano altamente especializado que sea capaz de impulsar nuevos nichos de actividad, frente a la atracción de capital humano de moderada cualificación que es el que se ha impulsado en los últimos años. Y en tercer lugar, hay que realizar un esfuerzo especialmente relevante en la aportación de variadas y amplias formas de financiación que premien la aparición de actividades e iniciativas innovadoras, y que complementen el actual sistema de financiación predominantemente bancaria que prima y facilita la financiación de las empresas ya instaladas.

Con el tratamiento de los factores institucionales en el presente epígrafe se ha pretendido subrayar el importante papel de las instituciones como elemento dinamizador del desarrollo económico de una sociedad.

Desde este punto de vista, nos referimos a las instituciones o al marco institucional desde un sentido amplio. No estamos hablando únicamente de las administraciones públicas o del papel del sector público en el desarrollo económico y social de un territorio, sino de las reglas del juego que existen en una sociedad y que determinan el comportamiento de los agentes económicos y sociales en los ámbitos político, económico y social. En otras palabras, los aspectos que inciden sobre las decisiones de crear empresas, invertir, innovar, trabajar o formarse en una sociedad y que dependen de las regulaciones existentes, los principios que configuran el marco jurídico, el grado de cumplimiento de sus normas o la naturaleza de las relaciones entre los ámbitos público y privado. Respecto al marco jurídico y la actividad reguladora, el Consejo, de forma reiterada, ha venido insistiendo en la necesidad de que, en el proceso de elaboración de las normas, se realice un análisis detallado de las consecuencias que dicha regulación va a tener sobre las empresas y los ciudadanos, de manera que se puedan determinar "a priori" y de manera integral, las consecuencias económicas, sociales y medioambientales de una norma¹⁹.

La bondad de este marco institucional se mide, entre otras cuestiones, por la capacidad de establecer diagnósticos compartidos ante los retos a los que se enfrenta una sociedad, así como de establecer, por parte de los poderes públicos, estrategias consensuadas con las demás fuerzas políticas y los agentes económicos y sociales así como la capacidad de llevarlas a cabo.

Las características del marco institucional de una sociedad marcará así la capacidad de aunar esfuerzos y voluntades en las estrategias marcadas por sus representantes políticos, lo que implica una profundización en los principios de cooperación entre las instituciones públicas, las privadas y la sociedad civil, basadas en la responsabilidad y el compromiso y con una perspectiva a largo plazo, más allá de las relaciones más o menos cooperativas o conflictivas que suelen marcar el corto plazo.

2.2. CANARIAS EN LA UNIÓN EUROPEA (2007-2013)

Dentro del marco institucional, la integración y pertenencia de Canarias a la Unión Europea constituye uno de sus elementos centrales. Como tendremos ocasión de comprobar en las próximas líneas, el Archipiélago ha contado históricamente con un conjunto de reglas diferenciadas y específicas con relación al resto del territorio español. Este esquema ha ido variando con el tiempo, al compás de las circunstancias y de los acontecimientos geopolíticos. El último de estos cambios que han marcado el devenir de nuestro entorno institucional ha sido, precisamente, la integración de España, y consecuentemente de Canarias, en la Unión Europea.

En el proceso de integración se aceptó y se entendió la existencia de un régimen diferenciado para Canarias, diseñado para mejorar el desempeño de la actividad económica y que tiene su base en una tradición histórica fundamentada, a su vez, en los factores inherentes que definen a la economía y la sociedad canaria. Nuestro sistema específico se diseñó como la herramienta que ayude a paliar estas diferencias, a buscar un modelo económico de *supervivencia* para una región que, como la nuestra, es de insularidad alejada. La idea ha ido calando y se ha consolidado en el derecho y la jerga comunitaria con un nombre que hoy en día nos es muy familiar: la ultraperiferia. La introducción del térmi-

¹⁹ En este sentido, ya en la Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo, de 16 de marzo de 2005, «Legislar mejor para potenciar el crecimiento y el empleo en la Unión Europea», la Comisión recomendaba que todos los Estados miembros estableciesen estrategias para legislar mejor y, en particular, sistemas nacionales de evaluación de impacto que permitiesen determinar las consecuencias económicas, sociales y medioambientales de una norma, así como las estructuras de apoyo adaptadas a sus circunstancias nacionales.

no ultraperiferia en la normativa europea aseguró la vigencia del régimen, a través de las ayudas de estado de finalidad regional, cuestión sobre la que se reflexionará posteriormente.

Como ya adelantamos el año anterior, vivimos un momento económico en el que se está planteando la necesidad de revisar nuestro régimen especial, tal y como hoy lo conocemos. Esta aspiración es lógica en la medida que se espera de este conjunto de normas que marquen las principales pautas del avance económico de nuestra región. Por este motivo, en las etapas de dificultades económicas el canario mira al régimen de incentivos puesto que en él deposita serias esperanzas, siendo como es su baza diferencial.

Asimismo, la Unión Europea ya ha empezado a trabajar en su futura política regional, así como en las normas de aplicación de la misma en las regiones ultraperiféricas. Los cambios que se esperan son, hasta cierto punto, relevantes y conviene irlos analizando, puesto que nos permitirán comprender mejor qué podemos esperar del futuro. Cuáles son las reglas del juego que tendremos que respetar y a las que habrá que adaptarse a la hora de definir nuestra nueva estrategia de diseño del Régimen Económico y Fiscal. En estos trabajos juega un papel especialmente relevante muchas de las cuestiones que señalamos en el apartado anterior, puesto que la apuesta principal del cambio de orientación de la política regional europea reside, precisamente, en realizar modificaciones en el marco institucional.

A la vista de estas circunstancias, se ha considerado éste un buen momento para continuar el proceso de reflexión sobre el Régimen Económico y Fiscal (REF) de Canarias, como ya se hizo el año anterior. Más aún cuando la coyuntura actual es un acicate para tomar medidas, puesto que el REF siempre es la referencia en el entorno canario cuando presiona la dificultad.

Aunque la mayor parte del apartado se concentrará en el REF, resulta fundamental, para comprender gran parte de los temas que plantearemos, estudiar la situación actual que tienen las regiones ultraperiféricas como Canarias en la normativa comunitaria. Ver las implicaciones que de ello se derivan y analizar las importantes variaciones que, a nuestro juicio, ha experimentado el concepto de la ultraperiferia en estos últimos años. Finalmente, los fondos europeos constituyen una de las fuentes más relevantes a través de las que actúa la política regional europea. Comenzaremos el análisis en este apartado valorando

el impacto que han tenido los mismos en las etapas anteriores, para analizar en qué punto se encuentran y qué alcance están teniendo los fondos en el nuevo periodo de programación 2007-2013. Este proceso se completará con los trabajos que se están realizando actualmente y qué conducirán más que probablemente a una nueva estrategia.

2.2.1. Canarias y los Fondos Europeos: balance y perspectivas

Ya hemos comentado en Informes anteriores que la ampliación de la Unión Europea ha traído cambios relevantes en la configuración de las Perspectivas Financieras para el periodo 2007-2013, siendo el archipiélago canario una de las regiones que se ha visto afectada por este cambio. A esto hay que unir el notable proceso de crecimiento experimentado por las islas en los últimos años, lo que ha provocado que Canarias perdiera la consideración de región objetivo uno en la política regional europea. Estos hechos han supuesto para el Archipiélago una importante pérdida de fondos que hubiera sido más acusada de no haber sido por la condición de ultraperiféricidad que caracteriza al territorio canario. Aunque sobre este punto profundizaremos en el próximo apartado, ha de indicarse en adelante que Canarias, por pertenecer al grupo de regiones ultraperiféricas, se ha beneficiado de un paquete más importante de ayudas.

Este menor flujo de financiación está teniendo efectos sobre el devenir económico más reciente de las islas. Sin embargo, hemos de considerar hasta qué punto esto es así. Es decir, en qué medida contribuyen los fondos comunitarios al crecimiento de la productividad y la producción en Canarias. ¿Están siendo eficaces como herramientas de política económica? ¿Convendría realizar adaptaciones o reformas en su concepción para que en el futuro sirvan más eficazmente al logro de la reducción de las disparidades regionales europeas?

En las próximas líneas intentaremos profundizar en tres cuestiones concretas. En primer lugar, expondremos cómo se está posicionado el archipiélago en el actual marco de ayudas europeas. En segundo lugar, valoraremos qué incidencia ha ido teniendo estas ayudas o fondos en periodos anteriores y si logran alcanzar los objetivos que se le asignan a nivel político. Finalizaremos extrayendo conclusiones de este análisis previo y comentando los trabajos que se están realizando con perspectivas a medio plazo para el próximo periodo financiero europeo.

2.2.1.1. El marco financiero europeo en el periodo 2007-2013: implicaciones para Canarias

El balance financiero para Canarias en el periodo 2007-2013 no es nada despreciable. En la tabla 2.1 se resumen las fichas presupuestarias para Canarias dentro de la política de cohesión para el periodo 2007-2013, de acuerdo con lo establecido en el Marco Estratégico Nacional de Referencia español para dicho periodo.

La información disponible, que no ha variado respecto a la presentada el año pasado, describe tanto las dotaciones presupuestarias asignadas directamente a Canarias a través de su programa operativo (PO) regional, como aquellas otras partidas a las que potencialmente tiene acceso compartido con el resto de regiones clasificadas como regiones afectadas por el efecto crecimiento (*phase-in*), dentro de programas operativos más generales. De esta forma se puede establecer una referencia respecto a las cifras máxi-

mas a las que potencialmente podría tener acceso Canarias dentro del conjunto de instrumentos financieros comunitarios.

De acuerdo con la información expuesta, Canarias percibirá 1.019 millones de euros a través del Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) dentro de su programa operativo propio, a lo que hay que sumar los 117 millones de euros que se le han asignado a través del Fondo Social Europeo (FSE). En conjunto, Canarias, a través de sus programas operativos específicos regionales, percibirá a lo largo de dicho periodo un total de 1.136 millones de euros. Tal cantidad representa un 16,5 por ciento del total de fondos asignado a las regiones afectadas por el efecto crecimiento y un 4,3 por ciento del montante total asignado al conjunto de las regiones españolas.

Además de esta cifra hay que considerar que Canarias, dentro del grupo de regiones afectadas por el efecto crecimiento, podrá beneficiarse de una serie de programas operativos multirregionales que se ins-

Tabla 2.1

DOTACIONES PRESUPUESTARIAS DEL MARCO ESTRATÉGICO NACIONAL DE REFERENCIA. 2007 - 2013 (datos en euros)

			2007-2013
FEDER	P.O. Canarias	TOTAL	1.019.297.760
		Canarias	417.182.272
		Canarias (54 bis)	112.422.816
		RUP Canarias	489.692.672
	P.O. Multiregional (Regiones Phase-in)	P.O. I+D+i	337.268.472
		P.O. Economía del conocimiento	227.054.517
		P.O. Asistencia Técnica	8.284.667
FSE	P.O. Canarias	TOTAL	117.291.876
	P.O. Multiregional (Regiones Phase-in)	P.O. Adaptabilidad y Empleo	691.291.998
		P.O. Lucha contra la discriminación	80.867.748
		P.O. Asistencia Técnica	5.535.298
FEDER+FSE	P.O. Canarias	Total	1.136.589.636
	P.O. Multiregionales	Total	1.350.302.700
	TOTAL	Total	2.486.892.336
ESPAÑA	Regiones Phase-in	FEDER	5.668.011.330
		FSE	1.218.638.800
		TOTAL	6.886.650.130
	Total Regiones	Fondo de Cohesión	3.543.213.008
		FEDER	17.389.180.821
		FSE	5.247.806.135
		TOTAL	26.180.199.964

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de la Comisión Europea.

Tabla 2.2

CIFRAS ASIGNADAS A CANARIAS EN EL PROGRAMA FEADER. 2007 - 2013 (datos en euros)

EJE PRIORITARIO	Financiación comunitaria	Financiación nacional	Financiación regional	Financiación total	Participación sobre el total
Eje 1: Mejora de la competitividad del sector agrícola y silvícola	72.907.245	54.639.436	81.776.446	209.323.127	63,30
Eje 2: Mejora del medio ambiente y del medio rural	46.434.340	7.739.057	7.739.057	61.912.453	18,72
Eje 3: Calidad de vida en zonas rurales y diversificación de la economía rural	16.746.588	10.234.026	10.234.026	37.214.640	11,25
Eje 4: Aplicación de la metodología LEADER	15.498.117	1.367.481	1.367.481	18.233.079	5,51
Eje 5: Asistencia técnica	1.694.879	300.000	1.993.072	3.987.951	1,21
TOTAL	153.281.169	74.280.000	103.110.081	330.671.250	100,00

FUENTE: Elaboración propia a partir del Programa Operativo FEADER de Canarias 2007-2013, Comisión Europea.

trumentan tanto a través del FEDER como del FSE. En suma se crea una bolsa potencial de recursos a la que puede tener acceso, al menos en parte, Canarias, la cuál asciende a un total de 1.350 millones de euros adicionales.

Para completar la información anterior, hay que incluir las dotaciones presupuestarias realizadas dentro del Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEADER) y para el Fondo Europeo de Pesca. El programa FEADER se articula a través de cinco ejes con un coste total programado que asciende a 330,7 millones de euros, tal y como se detalla en la tabla 2.2. La financiación comunitaria se cifra en 153,2 millones de euros, lo que supone un 46,3 por ciento del total. Entre los diferentes ejes el que más importancia relativa adquiere en términos de recursos es el de Mejora de la competitividad del sector agrícola y silvícola (63,3 por ciento del total de fondos).

En lo que se refiere al FEP, aunque no se dispone de información tan detallada por ejes de actuación, lo que sí se puede comentar es que también cuenta con cinco ejes prioritarios que son los siguientes: 1) Adaptación de la flota pesquera comunitaria, 2) Acuicultura, pesca interior, transformación y comercialización de productos de la pesca y la acuicultura, 3) Medidas de interés público, 4) Desarrollo sostenible de las zonas de pesca, y 5) Asistencia técnica. Además, para las regiones españolas que quedan encuadradas fuera de la categoría de convergencia, entre las que se encuentra Canarias, se tiene previsto una asignación presupuestaria por un monto total de 180.004.492

euros, de los que irán a parar al archipiélago un 13,11 por ciento; es decir, 23,6 millones de euros.

Este es el esquema que se configura hasta el año 2013. Ahora bien, si es cierto que las dotaciones financieras no dejan de ser relevantes, lo que realmente importa es el impacto que tendrán las mismas en las perspectivas de crecimiento y convergencia de las regiones beneficiarias respecto al resto del territorio comunitario.

2.2.1.2. Balance de resultados de los fondos europeos en Canarias: 2000-2006

Aunque en la definición de la estrategia de actuación para el periodo 2007-2013 se establecieron una serie de modificaciones de relevancia en comparación con años anteriores²⁰, sigue manteniendo un esquema de acción muy similar: el reparto financiero obedece a un criterio regional y su intensidad es dependiente del nivel de renta por habitante de cada territorio. Por lo tanto, sigue siendo válido preguntarnos si este tipo de actuaciones de política económica contribuye eficazmente a reducir las disparidades económicas regionales en la Unión Europea.

La evidencia empírica recogida a lo largo de estos años nos aporta un conjunto de información importante acerca de esta cuestión. La revista Papeles de Economía Española ha publicado un especial en el año 2010 (número 123) sobre "Fondos estructurales y convergencia regional" en el que se realiza una actualización del impacto que han tenido las aporta-

20 Además de los cambios que se ha producido en la distribución regional de las ayudas como consecuencia del proceso de ampliación, de cara al actual periodo de programación se han producido otras modificaciones de relevancia como la existencia de un mayor apoyo a las iniciativas empresariales (en detrimento relativo de la inversión en infraestructuras) y al fomento del capital humano y a la I+D+i.

ciones financieras europeas en el devenir económico de las regiones españolas.

En el estudio de Sosvilla-Rivero, Cova y González (2010)²¹ se procede a realizar una estimación actualizada del impacto de los fondos europeos en la etapa 1989-2006 sobre los principales agregados macroeconómicos de las islas. Sus resultados ponen de manifiesto que los 4.552 millones de euros percibidos por Canarias en 18 años, han elevado el Producto Interior Bruto medio en todo este periodo en una media anual de 687 millones de euros. El efecto concreto durante el periodo más cercano (2000-2006) se eleva algo más hasta los 919 millones de euros. Si tenemos en cuenta su efecto sobre la creación de empleo, estos autores obtienen que tales flujos financieros elevaron la media anual de empleo en 7.587 trabajadores en todo el periodo, y de 8.889 ocupados en el periodo más reciente (2000-2006). Es decir, si tenemos en cuenta que los fondos europeos se sujetan a cofinanciación local, y que la aportación de la administración local debe situarse en torno al 15 por ciento, podemos calcular de forma aproximada que por cada millón de euros invertido en fondos estructurales por la Administración nacional y regional, se crearon en Canarias una media de 13 puestos de trabajo consolidados. Este dato nos servirá posteriormente de referencia para realizar ciertas comparaciones.

En todo caso, el resto de trabajos contemplados en este número especial de Papeles de Economía Española señalan de un modo u otro, e independientemente de la metodología utilizada, los fondos estructurales han tenido efectos positivos sobre el nivel de crecimiento de las regiones afectadas o especialmente beneficiadas por los mismos.

Este resultado pone en valor la importancia que ha tenido la política regional europea en estos años en los que ha estado en aplicación. Sin embargo, este resultado no nos basta para confirmar o validar que la misma haya jugado el papel que de la misma se esperaba. La política regional europea se estructura como una política de cohesión; es decir, de aminoración de las diferencias de renta existentes entre las regiones europeas. En otras palabras, lo que realmente interesa desde el estricto logro del objetivo de la cohesión es chequear el papel que han tenido tales fondos en el estímulo del proceso de convergencia entre las regiones europeas.

Este es precisamente el análisis que realiza el trabajo de Villaverde y Maza (2010)²², en el que no se concentra en ningún caso regional particular, sino que aborda en conjunto la situación de las regiones españolas. En concreto, investigan hasta qué punto los fondos estructurales han contribuido a la convergencia entre comunidades autónomas. Sus resultados, referidos al periodo 2000-2006, son contundentes. No sólo ponen de manifiesto que el proceso de convergencia no se ve afectado por la inclusión de los fondos estructurales, sino que además aportan evidencia empírica del nulo impacto de los fondos sobre la reducción de las disparidades territoriales.

Una de las lecciones de mayor interés de este resultado es el contraste que se detecta con los datos obtenidos de los análisis individuales. Como indicábamos líneas atrás, los análisis particularizados ponían de relieve que los fondos europeos habían contribuido positivamente al crecimiento regional. Sin embargo, cuando se valora el conjunto de la evidencia regional española, tal efecto se diluye. Esto indica que el proceso de crecimiento seguido en estos últimos años ha tenido poco que ver, realmente, con la existencia o no de fondos estructurales. El efecto positivo detectado en los estudios individuales es sólo el reflejo de circunstancias espurias. En otras palabras, han coincidido en el tiempo la recepción de las ayudas comunitarias con un crecimiento intenso de las regiones españolas. Sin embargo, las ayudas no parecen explicar comportamientos diferenciales, al menos, entre las regiones españolas.

A este resultado que, en cierto modo, es bien conocido en la literatura, se le han tratado de asignar diferentes explicaciones, no existiendo un consenso al respecto. Así hay quién opina que la falta de evidencia favorable obedece al retraso con el que se produce el efecto de los fondos comunitarios sobre el crecimiento económico (Rodríguez-Pose y Fratesi, 2004)²³. Frente a este enfoque más optimista, hay otra serie de consideraciones que son menos alentadoras. En este sentido, algunos apuntan a que el problema reside en que una parte sustancial de tales ayudas se han destinado a financiar infraestructuras de transporte, que en última instancia han favorecido más a las regiones ricas que a las pobres (Beutel, 2002 y Pérez y otros, 2009)²⁴. Por otra parte, otros analistas indican

21 Sosvilla-Rivero, S., Cova, D. y González, J.M. (2010): "Canarias y la política regional europea", *Papeles de Economía Española*, nº 123, pp. 136-156.

22 Villaverde, J. y Maza, A. (2010): "Los fondos estructurales europeos y la convergencia de las regiones españolas: 2000-2006", *Papeles de Economía Española*, nº 123, pp. 2-15.

23 Rodríguez-Pose, A. y Fratesi, U. (2004): "Between development and social policies: the impact of the European Structural Funds in objective 1 regions", *Regional Studies*, vol. 38(1), pp. 97-113.

24 Beutel, J. (2002): "The economic impact of objective 1 interventions for the period 2000-2006", *Report to the Directorate-General for Regional Policy*, European Commission. Pérez, J., Dones, M. y Llano, C. (2009): "An interregional impact analysis of the EU structural funds in Spain (1995-1999)", *Papers in Regional Science*, vol. 88(3), pp. 509-529. En el apartado 2.2.4.1 se valorará en mayor detalle el impacto de las inversiones infraestructuras sobre el crecimiento económico en Canarias.

que lo que ha sucedido es que el proceso de aglomeración de la producción alrededor de las regiones más ricas que se ha ido produciendo en los últimos años, ha sido más fuerte que la acción compensadora de la política regional europea. (Dall'erba y otros, 2009)²⁵. Y, finalmente, hay quien opina que el propio carácter redistributivo de los fondos ha perjudicado la asignación eficiente de los mismos, con graves consecuencias sobre las perspectivas de crecimiento de tales regiones (Santos, 2008)²⁶.

Lo que queda claramente de manifiesto, en todo caso, es que “esto, naturalmente, añade un elemento más de debate acerca de la capacidad de los fondos estructurales europeos para intentar alcanzar su principal objetivo, la cohesión económica y social desde una perspectiva territorial. Adicionalmente, esto introduce también algunos interrogantes importantes sobre el diseño de la política regional europea...” (Villaverde y Maza, 2010: p. 13).

Efectivamente, los resultados obtenidos ponen de manifiesto que la política regional europea merece cuanto menos una reconsideración. Esta idea ha ido creciendo en el seno de los tomadores de decisiones comunitarios, de tal forma que se ha establecido y puesto en marcha todo un proceso de debate y reflexión en las principales instancias administrativas, académicas y sociales europeas. Este proceso de debate ha sido además apoyado por el impulso que ha animado la OCDE al análisis de los fundamentos del crecimiento regional y a las medidas de política económica más eficaces en su devenir. Esto nos completa un marco de información de gran interés para empezar a dilucidar cuáles serán los principios que determinarán la futura política regional europea.

2.2.1.3. La futura política regional europea: perspectivas

Como habíamos indicado en el apartado anterior relativo al marco institucional, se está observando cada vez con mayor claridad cambios relevantes en la concepción y en el planteamiento de fondo que la Comisión Europea está realizando de su política regional. Este proceso viene apoyado por la OCDE, que ha lanzado una nueva línea de trabajo, muy activa en estos últimos años, referida al análisis de los factores causales del crecimiento regional y a las políticas más eficaces para incentivar el mismo. Aunque todavía no hay una posición definida sobre lo que será en el futuro la política regional europea, todo este

trabajo preliminar puede dar pistas sobre el devenir de la futura política regional europea.

Un estudio en profundidad recientemente realizado por la OCDE²⁷ pone de manifiesto cuáles son los factores determinantes del crecimiento económico regional. Entre los elementos más destacados se incide en la mayor variabilidad que se observa en las cifras de crecimiento regionales que en las nacionales. De hecho, en los países los principales determinantes del crecimiento económico son los factores macroeconómicos, las instituciones y las políticas. Estos dos últimos elementos presentan rasgos regionales claramente diferenciados. Cada región de la OCDE tiene una serie de capacidades productivas, ventajas comparativas, características geográficas, instituciones, políticas y activos que las distingue del resto. Es decir, cada región tiene su propio potencial de crecimiento.

Este elemento debemos tenerlo especialmente en cuenta puesto que a pesar de que es cierto que la actividad económica tiende cada vez más a concentrarse en determinadas áreas, esto no constituye una condición suficiente para garantizar un crecimiento sostenido a lo largo del tiempo. La evidencia empírica disponible matiza que existen oportunidades de crecimiento para cada una de las regiones de los países de la OCDE y de hecho son bien conocidos los rasgos que se encuentran o que son clave en este resultado.

En primer lugar, el análisis pone de manifiesto que las infraestructuras pueden ser un factor importante para el crecimiento económico pero no bajo cualquier circunstancia. Éstas serán útiles sólo si las regiones están dotadas con una población bien formada y si existe en ellas una buena base para la innovación. Las infraestructuras se consideran una condición necesaria pero no suficiente para el crecimiento. De hecho, tienen una doble cara. Al conectar mejor la región con el resto del mundo, no sólo habilita la posibilidad de tener un mayor mercado que permita movilizar economías de aglomeración, sino que también está sujeta a mayores presiones competitivas. Si la región está bien preparada para afrontar esta mayor competencia internacional, podrá sacar buen partido a este tipo de inversiones. Si, por el contrario, no reúne las condiciones mínimas para movilizar sus recursos endógenos y competir en los mercados globales, entonces tal tipo de inversiones generará un efecto disuasorio sobre el crecimiento. Por lo tanto, la cuestión clave es saber qué necesita una región para sacar rendimiento a sus inversiones en infraestructuras.

25 Dall'erba, S., Guillin, R. y Le Gallo, J. (2009): “Impact of structural funds on regional growth: How to reconsider a 9 year-old black-box”, de próxima publicación en *Région et Développement*.

26 Santos, I. (2008): “Is structural spending on solid foundations?”, *Bruegel Policy Brief*, nº 2008/02, Bruselas.

27 OCDE (2009): “How Regions Grow: Trends and analysis”, OCDE, París.

En segundo lugar, los estudios realizados indican que la inversión en capital humano constituye un aspecto de gran relevancia para lanzar los procesos de crecimiento sostenido. Las regiones con población bien formada crecerán, sin lugar a dudas. Ésta sí que es una condición suficiente para el crecimiento, aunque con algunas matizaciones.

En tercer lugar, la innovación es un fenómeno clave para explicar el proceso de crecimiento regional. Ahora bien, el problema de la innovación reside en fundamentar correctamente a qué nos referimos cuando nombramos tal término. Una vía simplificada de referirnos cuantitativamente a la innovación, es a partir de la capacidad de registrar patentes. Los análisis ponen de manifiesto que existe una relación positiva entre número de patentes que se registran desde un región y su capacidad de crecimiento económico. Asimismo, también queda claramente de manifiesto que la inversión en I+D tiene un impacto positivo sobre la capacidad de patentar, por lo que podemos establecer una conexión entre inversión en I+D y crecimiento económico. Sin embargo, como tendremos ocasión de comprobar en el apartado 2.3.4, la innovación tiene múltiples facetas que no se refieren tan sólo a la creación de nuevos productos o procesos.

Finalmente, los resultados señalan claramente que las economías de aglomeración constituyen una parte muy importante del crecimiento regional. Sin embargo, no son el único elemento explicativo ni el más importante. También es relevante tener en cuenta los activos endógenos con los que cuenta la misma, entre los que destacan su capital humano y su capacidad innovadora. Estos elementos son más importantes que la cercanía de una región a los principales mercados o centros económicos. Evidentemente, esto no deja de significar que las regiones más cercanas a los principales nodos económicos tengan una cierta ventaja de partida. En todo caso, lo que resulta realmente relevante y de gran interés, es que lo que verdaderamente determina la capacidad de las regiones para crecer son sus habilidades para implantar estrategias integradas de desarrollo que, partiendo de sus recursos endógenos, sean capaces de posicionar a la misma en una buena posición competitiva internacional.

Estos resultados permiten extraer conclusiones de gran interés para la elaboración de la política económica regional destinada a reducir las disparidades existentes entre los distintos territorios de un estado o de una organización supranacional. Aunque el estudio anterior aporta algunas reflexiones, la OCDE²⁸

lanzó un análisis más pormenorizado de este tipo de consideraciones. El principal aspecto que se puso de manifiesto fue la necesidad de realizar un cambio de enfoque, de paradigma, en la concepción de la política regional.

De acuerdo con este documento, la política regional tradicional ha producido unos resultados mejorables. La redistribución de subsidios asignados desde un ámbito central para un elevado número de regiones atrasadas ha sido demasiado diluida como para sostener el despegue económico de las mismas y, en no pocas ocasiones, ha terminado conduciendo a una cultura de dependencia que ha anulado la capacidad de emprender y ha distorsionado los mercados. Asimismo, en aquellos casos en los que se han intentado aplicar una política de asistencia más selectiva, normalmente han terminado estimulando la captura de rentas sin favorecer los resultados que realmente se esperaban de tales acciones.

Por este motivo, y en parte también por la evidencia empírica obtenida en la valoración de los impactos de la política regional en el crecimiento y la convergencia territorial en estos últimos años, la política regional ha ido evolucionando y continúa haciéndolo. Desde un diseño generalizado y determinado a nivel centralizado (top-down), y un grupo de intervenciones basadas en subsidios diseñado para reducir las disparidades regionales, se ha ido pasando a un conjunto de políticas mucho más generalizada y completa diseñadas con un objetivo concreto: mejorar la competitividad regional. Este nuevo enfoque viene caracterizado por la implementación de una estrategia de desarrollo que cubre un grupo muy amplio de factores directos e indirectos que inciden en el comportamiento de las empresas locales. Una concentración del enfoque en los activos endógenos más que en las inversiones y transferencias exteriores. Un énfasis mayor en estimular las oportunidades que en combatir las desventajas. Una estrategia que centra su acción en un esquema de gobernanza negociada o colectiva, un partenariado activo que implica a los gobiernos nacionales, regionales y locales, así como al resto de actores en el proceso de desarrollo. En este esquema la planificación central juega un papel mucho más reducido. Ya no es protagonista sino un colaborador más.

Este nuevo paradigma de la política regional se basa en la consideración ya expuesta de que todas las regiones tienen sus propias posibilidades de desarrollo, independientemente de su posición geográfica o su

28 OCDE (2009): "Investing for growth: Building innovative regions. Background report", *Meeting of the Territorial Development Policy Committee at Ministerial Level*, OCDE, París.

nivel de desarrollo de partida. Su principal objetivo radica en maximizar el valor agregado nacional mediante el impulso interno del output generado por cada una de sus regiones. Las intervenciones regionales no se consideran pues un juego de suma cero, sino de suma positiva. La clave está en estimular al máximo el crecimiento movilizando los recursos y activos de cada región, antes que depender de la asistencia o ayuda nacional.

Una sencilla caracterización de este cambio de esquema se puede observar en la tabla siguiente. Como vemos, existen claras diferencias entre ambas perspectivas que afectan tanto a los actores principales en la misma, como a su configuración conceptual. A nuestro juicio, la Comisión Europea ha tomado buena nota o comparte gran parte de estas consideraciones. Ahora trataremos de explicar este razonamiento.

Desde finales de 2007 la Comisión Europea lanzó su propio debate acerca del futuro de la política regional europea. Las primeras conclusiones de este debate se expusieron en el “Quinto Informe de situación sobre la cohesión económica y social: Las regiones crecen y Europa crece” (COM(2008) 371 final). En este informe la Comisión se compromete al lanzamiento de dos procesos de reflexión. Uno alrededor de los futuros retos de la política regional en el horizonte 2020, que se plasman en el documento “Regions 2020: An assessment of future challenges for EU regions”, y que enfatizan la relevancia del pa-

pel del nuevo marco regional a la hora de ayudar a las regiones europeas a tratar con los problemas de la globalización, el envejecimiento de la población, el cambio climático y el desafío energético. Por otro lado, se preparó un Libro Verde sobre la cohesión territorial, cuyos principales resultados o conclusiones se presentaron en el “Sexto Informe de situación sobre la cohesión económica y social” (COM(2009) 295 final)²⁹.

En el mismo se concluye que las regiones deben recurrir a los conocimientos locales para que creen sus propios sistemas de innovación y se utilicen con más efectividad el conocimiento y la tecnología. De hecho, el principal objetivo declarado de este Sexto Informe consiste en mostrar qué factores pueden impulsar la creatividad y la innovación en las regiones, independientemente de su grado de desarrollo. Nótese como gran parte de estas conclusiones coinciden con las extraídas de los documentos que previamente resumimos de la OCDE. De hecho, la propia Comisión Europea hace referencias a los mismos como fuente de información.

En este enfoque se aclara que el concepto de creatividad hace referencia a generar una idea nueva y útil, mientras que la innovación implica la puesta en práctica de esta idea nueva y útil. Cuando estos conceptos se llevan al ámbito regional, se abre un nuevo aspecto pues lo que resulta relevante es que la idea debe ser nueva y útil concretamente en esa región. Por tanto, el análisis que se hace de este

Tabla 2.3

ANTIGUO Y NUEVO PARADIGMAS DE LA POLÍTICA REGIONAL

	ANTIGUO PARADIGMA	NUEVO PARADIGMA
Objetivos	Compensar temporalmente por las desventajas de localización de las regiones más atrasadas.	Activar el potencial no utilizado en todas las regiones para potenciar la competitividad regional.
Unidad de intervención	Unidades administrativas.	Áreas económicas funcionales.
Estrategias	Aproximación sectorial.	Desarrollo de proyectos integrados.
Herramientas	Ayudas y subsidios de Estado.	Mezcla de activos tangibles e intangibles (stock de capital, mercado de trabajo, entorno para los negocios, capital social y redes).
Actores	Gobierno central.	Diferentes niveles de gobierno.

FUENTE: OCDE (2009).

29 Junto con las conclusiones propuestas en el Sexto Informe, también hay que destacar los resultados expuestos en el informe del economista italiano Fabrizio Barca, que en el denominado Informe Barca, expone las principales conclusiones extraídas desde un punto de vista académico. Aunque se generaron numerosos documentos de análisis en este proceso de reflexión, hay algunas ideas que no pueden dejar de destacarse. La principal de estas reflexiones es precisamente la necesidad de un profundo cambio en la misma. Se mantiene la utilidad de una política regional con base territorial, no obstante, su orientación debe retocarse para concentrar algo más los recursos y darles mayor capacidad de influencia sobre la economía de la región, orientar el sistema de ayudas a resultados cada vez mejor definidos y concretos, que jueguen o despierten el ansia movilizadora y el aprendizaje en las medidas y políticas regionales, potenciar el papel de la Comisión en la toma de decisiones y a la hora de marcar las pautas, y reforzar la realización de comprobaciones y balances políticos, para dotar de mayor transparencia y eficacia a las actuaciones.

aspecto cubre tanto las actividades que impulsan los conocimientos punteros como las que permiten a las regiones acercarse a este nivel³⁰.

En la creatividad es tan relevante el desarrollo de talentos locales, como la atracción de talento y de visitantes, para lo cuál resulta básica la tolerancia. En cuanto a la innovación, ésta puede venir impulsada por las nuevas empresas, que por definición ponen en práctica ideas nuevas. Se podría profundizar algo más y dejar de manifiesto que las nuevas empresas puede ser una miniempresa innovadora creada por un empresario local y por una inversión extranjera directa. También la innovación puede venir impulsada por las empresas ya existentes, lo cuál hacen con la ayuda de la I+D y otros métodos como la adopción de tecnología, la innovación no tecnológica y la combinación de los conocimientos dados de un manera nueva. En este sentido también hay que manifestar que en las regiones menos desarrolladas, la difusión tecnológica desempeña probablemente un papel más decisivo, lo que se refleja en la diferencia considerable en el número de patentes por habitante.

Aunque todos estos trabajos son orientativos y aún queda mucho para poder establecer las guías que finalmente constituirán las bases de la nueva política regional europea, lo que parece claro es que se está configurando un cambio de paradigma que tiene mucho que ver con el marco institucional y por ello mismo con, entre otros aspectos, los incentivos con los que se dota a las regiones para converger entre sí. Desde una orientación que incide en la compensación y en el establecimiento de ayudas y subsidios a las regiones, a otra en la que prima el incentivo al crecimiento basado en los activos propios que puedan dotar a la región de potencial para competir en la economía global. Sin lugar a dudas este enfoque afectará a las regiones que, como Canarias, se definen como ultraperiféricas.

2.2.2. Estatuto especial de Región Ultraperiférica

Es bien conocido el hecho de que Canarias disfruta, en el entramado jurídico comunitario, de una posición especial, derivada de su pertenencia al conjunto de regiones denominadas *ultraperiféricas*. Los cambios y el replanteamiento que se está realizando de la política regional europea tendrán consecuencias sobre este conjunto de regiones. Aunque han desarrollado mecanismos e instrumentos para insertarse bajo condiciones especiales en todas las líneas y políticas de acción comunitarias, lo que resulta innegable

es que los considerandos generales del cambio de paradigma también les afectarán en mayor o menor medida. Tras una breve explicación y reflexión de lo que implica la ultraperiferia para una región como Canarias, apuntaremos las líneas de trabajo que se están siguiendo en la actualidad para preparar la inserción de las regiones ultraperiféricas en la política regional europea.

El marco diferenciado del que disfruta Canarias tiene sus orígenes en respuestas históricas de los agentes canarios a su entorno y a su condición geo-económica en el plano internacional. Con la integración en la UE, si bien se han respetado algunas especificidades de ese régimen, la total consolidación del Derecho Primario comunitario en las Islas hubiese supuesto la desaparición de todas las medidas transitorias adoptadas para la gradual integración de Canarias. Sin embargo, cuando las circunstancias apuntaban a la plena integración de Canarias en la UE y a la irreversibilidad de la situación, la firma en 1997 del Tratado de Ámsterdam abría una válvula de escape que podría permitir a nuestra región mantener un marco institucional que respetara su idiosincrasia.

La incorporación del Art. 299.2 en dicho Tratado supone el reconocimiento de la ultraperiféricidad en el Derecho Primario de la Comunidad, algo insólito hasta el momento. A partir de este Tratado, las siete Regiones Ultraperiféricas (RUP) europeas cuentan con una base jurídica sólida y estable para el reconocimiento de sus especiales circunstancias y para la adopción de medidas destinadas a aliviarlas. El Tratado de Funcionamiento de la Unión establece en su artículo 349 (antiguo 299.2) lo siguiente para este conjunto de regiones:

"Teniendo en cuenta la situación estructural social y económica de Guadalupe, la Guayana Francesa, Martinica, la Reunión, San Bartolomé, San Martín, las Azores, Madeira y las islas Canarias, caracterizada por su gran lejanía, insularidad, reducida superficie, relieve y clima adversos y dependencia económica de un reducido número de productos, factores cuya persistencia y combinación perjudican gravemente a su desarrollo, el Consejo, a propuesta de la Comisión y previa consulta al Parlamento Europeo, adoptará medidas específicas orientadas, en particular, a fijar las condiciones para la aplicación de los Tratados en dichas regiones, incluidas las políticas comunes."

Además, el Tratado refuerza la consideración de la ultraperiferia en materia de ayudas de estado, citando expresamente en su artículo 107 (antiguo 87) la compatibilidad con el mercado interior de las ayudas

30 Aquí podemos apreciar la similitud que tiene esta concepción con el modelo de imitación e innovación que describimos en la Sección 2.1.1.

destinadas a favorecer el desarrollo económico y social de las RUP en razón de su situación estructural, económica y social.

Siguiendo las pautas marcadas por los Tratados de la Unión Europea, el documento “Estrechar la asociación con las regiones ultraperiféricas”³¹ vino a desarrollar los elementos básicos de la estrategia establecida por la Comisión, a petición del Consejo Europeo, para tener en cuenta las necesidades específicas de estas regiones, especialmente, en los ámbitos de la política de transportes y de la reforma de la política regional. En concreto, la Comisión estableció tres prioridades de intervención para la futura estrategia de desarrollo relativa a las RUP: la competitividad, la accesibilidad y la compensación de las demás dificultades y la integración en la zona regional. Además, se decidió que las prioridades a favor de las regiones ultraperiféricas se establecieran por medio de una serie de instrumentos privilegiados: la política de cohesión económica y social y las demás políticas comunitarias.

El documento concretaba aún más y proponía una serie de actuaciones clave para mejorar la situación de las RUP. En concreto se establecen una serie de iniciativas dentro de la política de cohesión general, además de un programa específico de compensación de los costes adicionales y un plan de acción a favor de la gran vecindad. En otras políticas distintas a la de cohesión, se incluyen medidas específicas relativas a las ayudas estatales y a ciertos sectores concretos como la agricultura y la pesca.

Una vez pasados los tres primeros años de aplicación de esta estrategia de actuación para las RUP, la Comisión Europea preparó una nueva Comunicación³² dirigida al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones, denominada “Estrategia para las regiones ultraperiféricas: logros y perspectivas”, en donde se revisa el estado actual de dicha estrategia. En concreto, el documento se marca una serie de objetivos. El primero es realizar una valoración del proceso de aplicación de la estrategia establecida en 2004, aspectos que son ampliamente desarrollados en un documento de trabajo que se adjunta a dicha comunicación³³. El segundo objetivo es proponer una serie de medidas de corto plazo que servirían para aplicar de forma plena la estrategia establecida en 2004. En tercer lugar, se aprovecha la ocasión

para abrir un debate sobre nuevos retos de largo plazo, incluyendo la propuesta de cuatro temas específicos que se considera pueden ser claves para el futuro de las RUP.

Este debate sobre las cuestiones de largo plazo dio lugar a una Comunicación de la Comisión³⁴ fruto de una amplia consulta entre las instituciones europeas, los Estados miembros, las regiones ultraperiféricas, los grupos socioprofesionales, los centros de investigación y las universidades. En la misma se pone de manifiesto la “consideración de las regiones ultraperiféricas como *regiones oportunidad* con un gran potencial de desarrollo”. De este modo lo que viene a proponer la Comisión es un cambio de enfoque para la futura estrategia que se debe aplicar a las regiones ultraperiféricas, tratando de abrir un nuevo paradigma en el que las regiones ultraperiféricas no se contemplan como *regiones problema* sino como *regiones oportunidad*.

El Consejo Económico y Social, y en relación a la Comunicación de la Comisión Europea de 12 de septiembre de 2007, ha señalado y entre otras las siguientes prioridades³⁵: En primer lugar, que el reconocimiento de un estatus especial para Canarias forma ya parte del acervo comunitario tal y como se reconoce expresamente en el artículo 299.2 del Tratado CE.

En opinión del Consejo este estatus especial para Canarias y el resto de las Regiones Ultraperiféricas ha de permitir que, en el marco de un desarrollo policéntrico europeo, Canarias extraiga nuevas oportunidades y ventajas, en particular por nuestra situación geográfica que puede representar un papel clave en el contexto de las nuevas estrategias de cooperación y desarrollo.

Consecuentemente, cualquier estrategia propuesta por parte de las instituciones europeas debe tener su anclaje en el reforzamiento de este estatus jurídico e institucional.

Canarias puede alcanzar niveles de desarrollo comparables a los de las regiones de la Europa continental a partir del aprovechamiento de sus potencialidades. Para ello es exigible la modulación de las políticas europeas que han de ser lo suficientemente flexibles para tener en cuenta nuestras características específicas.

31 COM(2004) 343 final.

32 COM(2007) 507 final. Dicha comunicación se publicó el 12 de septiembre de 2007.

33 SEC(2007) 1112.

34 COM(2008) 642 final, Las regiones ultraperiféricas: una ventaja para Europa.

35 Dictámenes del Consejo Económico y Social de Canarias 3 y 4 de 2008.

La consecución de una modulación permanente de la normativa comunitaria y la aplicación transversal de este tratamiento diferencial para Canarias como RUP, sigue siendo en la actualidad un objetivo no plenamente conseguido, y uno de los principales retos en la actuación de las instituciones de la Unión Europea.

Otro elemento esencial, para propiciar permanentemente este mejor encaje de Canarias y el resto de las RUP en el marco europeo, es la profundización de la relación directa de asociación de estas regiones con Comisión Europea. Ello constituye en sí mismo un importante activo en la mejora de la gobernanza en el seno de la U.E. El nuevo período que habrá de definir mejoras en la estrategia europea respecto de las RUP exige la profundización en los mecanismos de cooperación.

En opinión del Consejo, tal vez sea en el eje *accesibilidad* donde, a pesar de los importantes esfuerzos realizados, aun sea pertinente redoblar los mismos. Así, debe prestarse especial atención al sobre coste de la lejanía; resolver las dudas que en torno a su eficacia suscita la nueva asignación específica de compensación de los costes adicionales, aplicable exclusivamente a las RUP y financiada por el FEDER, respecto de la que habrá que garantizar su adicionalidad con las aportaciones del Estado; habrá que propiciar la integración de las infraestructuras de transporte en la Red Transeuropea de Transporte. Con especial atención a la posibilidad de sumarse a la Estrategia de Desarrollo del Arco Atlántico Europeo, a través de Autopistas del Mar de Europa Occidental.

Por último, y en relación a la inserción regional, el Consejo ha venido señalando que tiene carácter estratégico para Canarias el engarce en el ámbito comunitario de nuestra particular localización geográfica y las necesidades estratégicas de desarrollo de los países próximos a Canarias de la costa atlántica africana, de tal forma que se posibilite, en la línea de otras experiencias comunitarias, una auténtica región económica euroatlántica.

Si bien parece que la estrategia anterior ha venido dando buenos resultados, ante los cambios que se están dando en el entorno económico, político e institucional de la Unión Europea, parece conveniente complementarla para maximizar las potencialidades de las regiones RUP. De este modo una de las cuestiones que se han planteado en el debate es que si bien se reconoce el carácter permanente de las des-

ventajas que afectan a tales regiones, también se admite que los instrumentos existentes para compensar dichas desventajas han de reforzar los factores positivos que tienen estas regiones para la Unión Europea y terceros países vecinos. Así, se establecen grandes líneas en relación a todo ello, como el reconocimiento de una situación geoestratégica única, de la que se derivan debilidades y amenazas pero también fortalezas y oportunidades, así como potencial específico en materia de energías renovables, observación y seguimiento de los efectos del cambio climático y biodiversidad.

En definitiva, el nuevo paradigma propuesto, *“centrado en el aprovechamiento de los puntos fuertes de las regiones ultraperiféricas como factor impulsor del desarrollo económico”*, supone un cambio importante, una renovación a fondo, de la estrategia, de modo que se propone poner mayor énfasis en *“sectores de gran valor añadido³⁶ y también en el importante papel de las regiones ultraperiféricas como avanzadilla de la Unión Europea en el mundo”*. Sigue, a grandes rasgos, los pilares de fondo que ha establecido el nuevo paradigma sobre la política económica regional, que tuvimos ocasión de comentar en la sección anterior.

La Comisión Europea está participando activamente en el establecimiento de una nueva percepción de sus acciones sobre el territorio. Esta revaloración afecta también a las RUP y, por este motivo, a Canarias. El alcance de esta nueva visión no es trivial, ni mucho menos. Exige un esfuerzo de actitud en el establecimiento de los incentivos necesarios a los que debe responder la sociedad insular.

Bajo el anterior esquema, las intervenciones y las ayudas diseñadas obedecían a la necesidad de paliar los costes adicionales derivados de la ultraperiféricidad. Bajo la nueva perspectiva, complementando lo anterior, se pone el énfasis en las rentas de situación derivadas de tal condición. Nuestra situación remota nos permite tener un clima privilegiado todo el año, cuestión en la que reside el germen de nuestro éxito turístico. La ubicación geográfica nos permite ser un punto neurálgico clave en los movimientos internacionales de mercancías, una conexión privilegiada con el África subsahariana tanto en lo político, como en lo económico y cultural. La insularidad alejada nos permite ser un hervidero de biodiversidad, un laboratorio natural para las energías renovables y el tratamiento del agua. En definitiva, tenemos unos recursos endógenos lo suficientemente interesantes y diferenciados como para ser competitivos a nivel

36 Los sectores propuestos por la Comisión Europea son la agroalimentación, la biodiversidad, las energías renovables, la astrofísica, la ciencia aeroespacial, la oceanografía, la vulcanología o, incluso, la sismología.

internacional, tan sólo debemos saber activarlos, como en su día hicimos con la actividad turística de sol y playa.

Es decir, la ultraperiferia es una condición permanente de nuestro entorno, su caracterización geofísica, en este sentido, es inmutable, pero ello no implica que si se tienen que tomar medidas compensatorias de tales condiciones incuestionables, tales medidas deban ser únicamente *compensatorias de costes*. También pueden adoptarse medidas y acciones proactivas, incentivadoras o impulsoras de las ventajas que nos ofrecen las rentas de situación. Esta es la perspectiva que sutilmente impregna el Comunicado de la Comisión Europea “Las regiones ultraperiféricas: una ventaja para Europa”.

Ahora bien, ¿han sido estos principios asimilados por las propias RUP? Para dar respuesta a este importante interrogante debemos analizar los contenidos de dos documentos de reciente publicación. El primero es el Memorandum conjunto de las RUP titulado “Las Regiones Ultraperiféricas en el horizonte 2020”, que contiene las principales propuestas de las siete regiones acerca de cómo conciben el próximo periodo de perspectivas financieras y de política regional europea. En dicho documento se establece, en primer lugar, los objetivos o las bases sobre las que, en opinión de las propias regiones, se deben fundamentar la nueva línea de acción comunitaria a favor de las RUP. Aunque se reconoce la relevancia de incentivar las actividades o líneas de acción en las que dichas regiones puedan ser competitivas, también se destacan los sobrecostes de las RUP para desarrollar cada una de las políticas sectoriales y horizontales propuestas, así como la relevancia de dotar financieramente todo este conjunto de medidas. Es decir, se aprecia una clara apuesta por un esquema que combine la actual política de dotar a las RUP de un marco normativo que compense las especiales dificultades a las que se enfrentan, en términos de sobrecostes, las empresas de las regiones ultraperiféricas respecto a las del continente con otras medidas de carácter estructural encaminadas a mejorar la competitividad de las economías regionales.

Un segundo documento relevante desde esta perspectiva es el Memorandum conjunto de España, Francia, Portugal y las Regiones Ultraperiféricas, titulado “Una visión renovada de la estrategia europea hacia la ultraperiferia”, en el que los países comunitarios con regiones ultraperiféricas presentan una visión en una línea similar a la presentada por las propias RUP. En este documento, se sugiere la necesidad de establecer un equilibrio entre potencialidades y limitaciones, que viene a propugnar la necesidad de mantener los

mecanismos de compensación de los efectos de las limitaciones permanentes. También adquiere especial relevancia el equilibrio entre los aspectos interno y externo de las políticas comunitarias.

Como ya se ha apuntado con anterioridad, la reconsideración que se está formulando acerca del futuro de la política regional europea y de cómo se aplicará la misma a la RUP todavía no está cerrada. Queda bastante por debatir y por consensuar. Lo que sí parece observarse es que todavía las posturas se encuentran algo alejadas. La Comisión Europea está liderando un cambio de paradigma en la concepción de la política regional, que puede suponer un cambio significativo en su política hacia RUP. En este contexto, y conscientes de la trascendencia de este nuevo impulso a la política regional, tanto las RUP como los países a los que pertenecen están estableciendo sus propias posiciones y transmitiendo a las autoridades comunitarias la necesidad de tener presente en esta nueva política la realidad de las RUP, con sus limitaciones y sus oportunidades.

Como conclusión de todo ello, y así se valora desde el CES, la ultraperiferia como caracterización permanente e inmutable de Canarias exige medidas compensatorias y también admite medidas y acciones proactivas, incentivadoras o impulsoras de las ventajas que nos ofrecen nuestro clima y ubicación geoestratégica. Esta es la perspectiva que sutilmente impregna el Comunicado de la Comisión Europea, “Las regiones ultraperiféricas: una ventaja para Europa”. La mejora de la estrategia va en esa línea. Por lo tanto, en nuestra opinión, se debería ir trabajando para que las nuevas medidas que se propongan contribuyan a que nuestro régimen diferencial canario, se complemente con nuevas medidas a las que actualmente se aplican para paliar las desventajas derivadas de nuestra condición ultraperiférica, en consonancia todo ello con esta línea de actuación.

2.2.3. Régimen Económico y Fiscal de Canarias

El Régimen Económico y Fiscal (REF) de Canarias constituye el vector institucional diferencial que guía el presente y el futuro de la economía, la sociedad y el empleo en Canarias. Las principales características de este marco institucional son el resultado de unos logros históricos que se ven sujetos a continua discusión, renovación y modificación. Por este motivo, como introducción, conviene señalar los aspectos históricos más destacados del régimen. Esta perspectiva permitirá entender con mayor profundidad el significado de los cambios acaecidos y sus potenciales efectos en los próximos años.

El actual REF canario sufre importantes cambios en el año 1991 relacionados con el proceso de integración comunitario y que conducen a modificaciones bastante relevantes en el antiguo REF de 1972³⁷. En lo que se refiere al régimen fiscal, mediante la Ley 20/1991 de 7 de junio, se introducen las siguientes medidas: a) se crea el IGIC, impuesto indirecto acorde con los objetivos armonizadores de la Comunidad Europea (CE) en materia fiscal, aunque de tipo reducido en comparación con el IVA comunitario; b) se deroga el Arbitrio Insular a la Entrada de Mercancías (AIEM) en su tarifa general. A cambio se mantiene su tarifa especial y se crea un nuevo impuesto indirecto: el APIC (Arbitrio Insular sobre la Producción y la Importación de mercancías en Canarias), ambos, de marcado carácter compensatorio; y c) se plantean algunas medidas fiscales de incentivo a la inversión, como las deducciones por inversiones en el Impuesto de Sociedades.

A estas primeras modificaciones, cuyo objetivo principal consistía en adaptar el REF canario al nuevo marco comunitario, les siguieron otras de naturaleza económica establecidas por las Leyes 19/94, de 6 de julio, y 13/96, de 30 de diciembre, y por los Reales Decreto-ley 3/96, de 26 de enero, y 7/98, de 19 de junio, todas ellas referentes a la modificación del Régimen Económico y Fiscal de Canarias. De este paquete de medidas destacan las que se detallan a continuación: a) la propuesta de creación de la Zona Especial Canaria (ZEC); b) el establecimiento de una bonificación sobre el Impuesto de Sociedades por los rendimientos derivados de la venta de bienes corporales; c) la posibilidad de reducir la base imponible en el Impuesto de Sociedades destinando beneficios a una reserva para inversiones (RIC); d) el establecimiento de la deducción por inversiones en Canarias (DIC) en el Impuesto de Sociedades³⁸; y e) el establecimiento de incentivos a la inversión mediante la exención del Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados de aplicación sobre algunos actos societarios.

Esta configuración, aunque no se ha visto alterada en cuanto a contenidos, sí que experimentó durante 2006 cambios de interés. Los mismos fueron producto de las modificaciones realizadas en las directrices sobre las ayudas de estado de finalidad regional y

de propuestas de mejora detectadas durante los años de funcionamiento de las distintas medidas de estímulo económico. Como se ha destacado expresamente en informes anteriores, las nuevas directrices fueron fundamentales para entender la permanencia del REF, ya que sin las modificaciones experimentadas, Canarias, como región que superaba el límite de referencia del 75 por ciento del Producto Interior Bruto por habitante de la UE-15, hubiese quedado al margen de dichas ayudas.

Los cambios del REF canario aparecen recogidos en el Real Decreto-ley 12/2006, de 29 de diciembre, por el que se modifican la Ley 19/1994, de 6 de julio, de Modificación del Régimen Económico y Fiscal de Canarias, y el Real Decreto-ley 2/2000, de 23 de junio. Este Real Decreto-ley contiene una modificación detallada de los artículos 25 y 27, que regulan, respectivamente los Incentivos a la Inversión y la Reserva para Inversiones en Canarias, incluidos en el Título IV de la Ley 19/1994, relativo a las Medidas complementarias de promoción del desarrollo económico y social de Canarias, y de varios de los artículos del Título V, en que se regula la ZEC; todo ello, como consecuencia de que este conjunto de beneficios fiscales debe ser adaptado a las decisiones de la Comisión Europea, dictadas a su vez bajo las prescripciones de las nuevas directrices sobre las ayudas de estado de finalidad regional para el periodo 2007-2013.

Una vez se había aprobado la norma legal ajustada a la nueva autorización comunitaria, lo que procedía era aprobar las normas reglamentarias necesarias para cumplir con una serie de necesidades, tales como el desarrollo de las remisiones que se encuentran en el texto legal, el esclarecimiento de determinados aspectos del mismo con el objetivo de ofrecer mayor seguridad jurídica a los particulares sobre los criterios que deben regir la aplicación de los beneficios tributarios regulados y la reducción del nivel de conflictividad jurídica puesta de manifiesto en el pasado. Este es el objetivo que se perseguía satisfacer con el Real Decreto 1758/2007, de 28 de diciembre, por el que se aprobaba el Reglamento de desarrollo de la Ley 19/1994, de 6 de julio, de modificación del Régimen Económico y Fiscal de Canarias, en las materias referentes a los incentivos fiscales a la imposición indirecta, la reserva para inversiones en Canarias y la Zona Especial Canaria.

37 La Ley 30/1972, de 22 de julio, del Régimen Económico y Fiscal de Canarias, fue producto del centralismo que caracterizó la etapa de la dictadura franquista. Para un análisis crítico del mismo puede consultar la obra de Carballo, A. (1972): "Canarias: región polémica", Colección Biblioteca Económica Canaria, Ediciones Idea, Santa Cruz de Tenerife. Ya en el preámbulo de dicha ley se reconocía que "el carácter insular y las condiciones geológicas y climatológicas de las provincias canarias dan a su economía unas especiales características que aconsejan, en algunos aspectos, que se adopten en aquellas provincias medidas distintas a las que se aplican en el resto del territorio nacional".

38 La Reserva de Inversiones de Canarias y la Deducción por Inversiones se pueden aplicar tanto sobre el Impuesto de Sociedades como sobre el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF). Sobre la Deducción por Inversiones nos gustaría aclarar que se incluía en el Artículo 94 de la Ley 20/1991 y suponía una mejora del régimen general aplicable al conjunto del Estado español en el caso específico de Canarias. La Ley 19/1994 establece en su disposición transitoria cuarta, que esta figura seguirá existiendo en Canarias aunque el régimen general se suprima en la Ley de Sociedades, como así finalmente terminó sucediendo.

Dado este nuevo contexto, desde los poderes públicos se está promoviendo un proceso de reflexión sobre los objetivos y medidas del actual REF, con la colaboración de los agentes económicos y sociales. Desde la visión del CES, el Régimen Económico y Fiscal de Canarias, como elemento del estatuto económico especial de Canarias, debe ser considerado como un elemento dinámico, cuyos objetivos e instrumentos de actuación han de ser valorados de manera continua para mejorar sus efectos sobre el desarrollo económico y social de Canarias. De ahí la conveniencia de realizar esta reflexión, no sólo desde el punto de vista coyuntural sino aprovechar la misma para valorar hasta qué punto el REF ha contribuido realmente a mejorar los *problemas de fondo* de la economía canaria.

Son cuatro, al menos, los puntos que creemos que debemos traer a colación. En primer lugar, tenemos que cuestionar hasta qué punto el diseño del REF obedece a un análisis profundo y comprensivo de la realidad económica y social del archipiélago. Muchos analistas comparten la idea de que el REF ha de mejorar su configuración como marco de actuación integrado y bien definido para combatir los grandes problemas de la economía canaria, de manera que su acción esté enfocada hacia las cuestiones más relevantes. En este sentido, en el anterior Informe Anual, ya se ponía de manifiesto la opinión de que la actual configuración del sistema de incentivos previsto en el REF es susceptible de mejora con el objeto de ampliar sus efectos en la promoción de la diversificación productiva.

Tampoco ha contribuido a aliviar suficientemente la escasa capitalización de las empresas canarias. Como indican los datos de stock de capital privado por habitante en las islas, nos encontramos en niveles por debajo de la media nacional y no parece que se haya detectado un proceso de convergencia en estos últimos años. Finalmente, tal y cómo profundizamos aún más en el apartado 2.3.4 sobre los factores estratégicos de la economía canaria, tampoco nuestro conjunto de incentivos parece que haya contribuido suficientemente a potenciar las inversiones en capital humano, capital tecnológico o infraestructuras. Si estos son los aspectos claves que deben guiar la acción de política económica en Canarias, el papel que ha jugado el REF para paliar las desventajas con las que cuenta Canarias no han sido lo suficientemente intensivos como para estimular la convergencia hacia los niveles medios nacionales.

En segundo lugar, debemos traer a discusión el escaso análisis crítico que se ha desarrollado en el mundo académico y profesional de las islas con relación al

efecto que han tenido cada una de las medidas adoptadas sobre la economía y la sociedad del archipiélago. No sabemos hasta qué punto hemos diseñado instrumentos eficaces, que logran los objetivos que la ley establece para los mismos. La principal razón por la que esto sucede es la escasa información pública disponible acerca de los incentivos económicos y fiscales que constituyen el REF.

En epígrafes posteriores veremos el retardo con el que se dispone de la información estadística de interés y la escasa calidad de la misma. A día de hoy la información estadística sobre las cantidades se han dotado a la Reserva para Inversiones en Canarias, el grado en que se han materializado tales cantidades y a qué usos se ha destinado la misma es insuficiente. Tampoco se tiene disponibilidad de los datos definitivos de recaudación de los recursos del REF para 2009, puesto que la información publicada por el ISTAC tan sólo hace referencia hasta septiembre de dicho año. Sobre la Zona Especial Canaria no conocemos aún la información real de creación de valor añadido ni de empleo finalmente creado, puesto que el Consorcio de la Zona Especial Canaria tan sólo dispone de información fiable relativa a compromisos realizados por las empresas. Menos información tenemos aún, sobre otras figuras del régimen como la Deducción por Inversiones o la Bonificación por la producción de bienes corporales, cuya principal fuente de información públicamente disponible son las previsiones que se realizan en las Memorias de Beneficios Fiscales de los Presupuestos Generales del Estado. Esta escasez de información manifiesta poco rigor con los elementos clave con los que cuenta Canarias para incentivar su actividad económica de manera diferencial. Adicionalmente, esta falta de información fiable genera efectos perversos puesto que conllevan o conducen a malinterpretar el papel que debe jugar cada uno de los instrumentos. No es extraño escuchar críticas acerca de la Reserva para Inversiones porque tan sólo beneficia a las empresas, cuando es un instrumento para que éstas inviertan para crear empleo y valor en la sociedad canaria. Tampoco son infrecuentes las críticas a la Zona Especial Canaria porque no puede cambiar el modelo de especializaciones de la economía canaria, cuando normativamente ha sido concebido como una herramienta con unos usos muy limitados y concretos y de naturaleza cualitativa.

En tercer lugar, paralelamente al debate sobre nuevas medidas y cómo modificar las ya existentes, convendría analizar el nivel de implementación del esquema normativo actual. Como es sabido, hay previsiones normativas del REF, especialmente en su componente económico, que no se han aplicado. Una

reconsideración del REF debe pasar por una lectura coherente y comprensiva del actual, de manera que se explore todo el potencial de los actuales instrumentos del vigente REF.

Finalmente, y a pesar de que el REF existe gracias a la consideración que Canarias tiene en el derecho comunitario como RUP, no podemos olvidar que es España en última instancia el organismo que permite y define los verdaderos límites que posee el régimen. Las islas deben tener una participación muy activa en la configuración del régimen puesto que se encuentran administrativamente más cercanas al origen de los problemas y las limitaciones. Con las islas no nos referimos tan sólo a los poderes públicos sino a todo su marco institucional: agentes económicos y sociales, universidades... Sin embargo, será finalmente las autoridades nacionales quién acepte las reglas del juego específicas para la economía insular. Por lo tanto, no resultaría adecuado olvidarnos de que el Estado español es nuestro principal socio en la definición del REF, que no es otra cosa que un contrato exclusivo entre nación y región. Implicar a las autoridades nacionales en la configuración y definición del régimen sería un elemento de gran interés estratégico para que el mismo adquiriera verdadera fuerza. Sería de gran importancia que el Estado viera al REF como la forma de modular o desarrollar una política económica especial para el archipiélago canario. Si la economía de las islas avanza, un porcentaje de la economía española (en torno al 4,1 por ciento) avanza. Un partenariado Estado-región que cuente con el visto bueno de la Unión Europea, dotaría al régimen de una legitimidad tal que facilitaría la propuesta de medidas más audaces, así como las modificaciones y las precisiones que el día a día hagan recomendables.

Toda propuesta de reforma del REF debería tener en cuenta estas premisas, tratando de establecer la adecuada combinación entre la respuesta a la situación actual, y la perspectiva a medio y largo plazo. Por tanto, se debe empezar a trabajar desde ahora para poder llegar al año 2013 con una evaluación clara del grado de eficiencia de cada una de las medidas del actual esquema normativo, para a partir de éste, poder proponer un diseño consensuado, razonado y coherente de los objetivos que se deben alcanzar y los instrumentos para llevarlos a cabo.

Teniendo en cuenta estas consideraciones en lo que resta de apartado analizaremos la evolución de los principales instrumentos del REF. Trataremos de ilustrar las cuestiones anteriores aplicándolas a cada uno de las figuras del régimen y, cuando nos sea posible,

aportaremos elementos que permitan realizar valoraciones algo más profundas de las que habitualmente se formulan.

2.2.3.1. Reserva para Inversiones en Canarias

Durante años se ha considerado a la Reserva para Inversiones en Canarias (RIC) como el elemento más potente de los que conforman el REF canario. A pesar de ello también se ha considerado un instrumento complejo habida cuenta de la inseguridad jurídica a la que se ha visto sometida su utilización como consecuencia de un desarrollo regulatorio deficiente e incompleto.

Este último era uno de los principales problemas que se trataba de abordar con la modificación normativa contemplada en el Real Decreto-Ley 12/2006. Sin embargo, a juicio de los operadores económicos del archipiélago, este nuevo desarrollo normativo no sólo no aclaraba suficientemente varios de los aspectos que se venían señalando desde hace tiempo, sino que, además, introducía nuevos elementos que generaban otras dudas interpretativas, como era el caso del establecimiento de los planes de inversión. Las esperanzas depositadas en que con la aprobación del Reglamento de desarrollo del REF se solventaran tales dudas y se proporcionara así una mayor seguridad jurídica a los distintos instrumentos del REF, entre ellos la RIC, en gran medida se han visto frustradas.

Al amparo de dicha regulación, ha sido la RIC el incentivo fiscal que más recursos ha conseguido movilizar en las islas. Los datos disponibles así lo indican. Sin embargo, hemos de ser conscientes de las dificultades que existen en la actualidad para obtener información al respecto. El nivel de información suministrado por la Agencia Estatal de la Administración Tributaria es escaso y no permite el análisis de la coyuntura más reciente³⁹. Por esta razón se acude, inicialmente, al análisis de las previsiones incorporadas en la memoria de beneficios fiscales que incorporan cada año los Presupuestos Generales del Estado. Esto nos permite mostrar los datos previstos hasta 2010, aunque al ser previsiones, su análisis debe ser realizado con cautela y complementado con los datos suministrados por la Agencia sobre el nivel de dotaciones, que alcanza hasta 2008.

Esta escasez de datos publicados dificulta enormemente la realización de un análisis de la evolución del incentivo fiscal y mucho más de sus potenciales efectos sobre la economía. No se pueden estudiar con detalle las implicaciones positivas que genera

39 Los últimos datos disponibles procedentes de la Agencia Tributaria hacen referencia al año 2008.

sobre el entorno económico y social y las debilidades que padece para poder realizar propuestas de mejora. La inexistencia de información empobrece el debate en perjuicio de la formulación de un correcto juicio sobre sus efectos en el desarrollo económico del archipiélago.

En relación a los datos provenientes de la Memoria de Beneficios Fiscales de los Presupuestos Generales del Estado, debe destacarse que los mismos se encuentran contabilizados como beneficios fiscales, es decir, reducción en la recaudación de tributos como consecuencia de la aplicación de diferentes incentivos fiscales. Si tenemos en cuenta que la RIC para las personas jurídicas permite una reducción de la base imponible y que el tipo impositivo en el impuesto de sociedades se encuentra en torno a un 30 por ciento, puede realizarse una aproximación al total de dotaciones RIC que generarían tales beneficios fiscales⁴⁰ (ver tabla 2.4).

Según los cálculos realizados a partir de las previsiones llevadas a cabo por el Ministerio de Economía y Hacienda, las dotaciones de la RIC en 2010 ascenderán a algo más de 924 millones de euros, lo que supondrá un auténtico desplome respecto al año anterior, reduciéndose un 65,6 por ciento. La relevancia de estas cantidades y sus potenciales efectos sobre la economía canaria quedan de manifiesto en el im-

pacto que tienen sobre la inversión (formación bruta de capital fijo) y el la producción (producto interior bruto). Aunque no se pueda hacer una valoración del impacto en 2010, los datos del año anterior indican que las dotaciones de la RIC suponían en torno a un 25,7 por ciento de la inversión total del archipiélago y un 6,3 de su Producto Interior Bruto.

No obstante, debe destacarse que parte de la reducción observada en dichas cifras se debe a una corrección en las previsiones, puesto que la reducción de las dotaciones como consecuencia de la contracción en la actividad económica es anterior. Así parece deducirse a partir de los datos de la tabla 2.5, que recoge datos de la Agencia Tributaria. Según esta segunda fuente de datos, la reducción en las dotaciones se inició en 2007 y por tanto se ha dado de forma más escalonada. Sin embargo, estos datos de recaudación llegan hasta 2008, lo que nos impide conocer el comportamiento de este incentivo fiscal en el último año.

El año anterior ya poníamos de manifiesto que en 2007 ya se producían importantísimas correcciones en las cifras de dotaciones asociadas a la RIC. El trabajo de Miranda (2009)⁴¹ y los primeros datos disponibles de la Agencia Tributaria apuntaban en una misma dirección, un recorte de las dotaciones de 2007 con relación a las de 2006 de más de un casi un 50 por ciento. Lamentablemente en su reciente crónica so-

Tabla 2.4

APROXIMACIÓN A LA EVOLUCIÓN DE LAS DOTACIONES DE LA RESERVA PARA INVERSIONES EN CANARIAS A PARTIR DE LAS PREVISIONES REALIZADAS EN LA MEMORIA DE BENEFICIOS FISCALES DE LOS PGE. 2002 - 2010 (miles de euros)

AÑO	RESERVA PARA INVERSIONES EN CANARIAS				FORMACIÓN BRUTA DE CAPITAL FIJO	PRODUCTO INTERIOR BRUTO
	IRPF	SOCIEDADES	TOTAL	TASA DE CRECIMIENTO	RIC/FBK %	RIC/PIB %
2002	116.890	2.209.149	2.326.039	—	29,64	7,80
2003	122.867	1.874.067	1.996.933	-14,15	23,32	6,26
2004	93.000	2.203.567	2.296.567	15,00	23,77	6,78
2005	98.500	2.270.167	2.368.667	3,14	21,95	6,53
2006	104.967	2.486.333	2.591.300	9,40	20,40	6,64
2007	112.733	2.599.067	2.711.800	4,65	19,99	6,54
2008	125.900	2.466.833	2.592.733	-4,39	19,33	5,95
2009	152.400	2.533.567	2.685.967	3,60	25,73	6,35
2010	104.600	819.700	924.300	-65,59	—	—

FUENTE: Elaboración propia a partir de los Presupuestos Generales del Estado y Balance Económico Regional (FUNCAS).

40 El cálculo realizado para aproximar el nivel de dotaciones ha sido bajo el supuesto de que el beneficio fiscal recogido en la Memoria es aproximadamente un 30 por ciento de las dotaciones realizadas a la RIC.

41 Miranda, S. (2009): "Crónica de la RIC en 2008", *Revista Hacienda Canaria*, vol. 26, pp.197-230.

bre la RIC, Miranda (2010)⁴² no incluye ningún dato significativo acerca de los resultados o previsiones de cara a 2008, aunque los datos provenientes de la Agencia Tributaria indican que sigue la tendencia de reducción de las dotaciones realizadas tanto por la disminución de los beneficios empresariales como por las dificultades financieras para materializar las dotaciones que se vayan realizando (ver tabla 2.5).

El análisis anterior, partiendo de distintas fuentes, nos confirman la existencia de un importante proceso de contención de las dotaciones RIC. Sin lugar a dudas, los efectos de la Reserva para Inversiones en Canarias en los niveles de inversión han sido minorados por la actual coyuntura de recesión económica. La propia configuración de este incentivo y la lógica de los instrumentos fiscales utilizados, la convierte en una herramienta procíclica. Uno de los retos a los que debe hacer frente un replanteamiento de esta figura fiscal consistirá, precisamente, en hacerla menos dependiente de la coyuntura económica.

En relación a los efectos macroeconómicos del REF y la valoración de sus efectos y trascendencia para

la economía canaria, existen trabajos que permiten realizar una aproximación aunque sea incompleta al efecto que está teniendo la RIC y otros incentivos fiscales del REF sobre la economía de las islas. Podremos valorar así su eficacia y comparar sus resultados con los de otras medidas de política económica. Para ello utilizaremos como referencia el trabajo de Díaz, González, Lorente, Martínez, Navarro, Ramos y Sosvilla (2007)⁴³ que a partir de la estimación de un modelo de equilibrio general calcula el impacto de la RIC y de otras medidas fiscales en Canarias, en concreto, las deducciones en el IGIC contempladas en el artículo 25 de la Ley 19/1994, de 6 de julio, sobre varios agregados macroeconómicos de Canarias, entre ellos el empleo. Este estudio parte del supuesto de que estas medidas fiscales influyen al empleo mediante dos vías: la reducción del coste del capital y el incremento del stock de capital público y privado. Según las estimaciones incluidas en este estudio, los mencionados incentivos del REF habrían incrementado el empleo durante el periodo 1994-2007⁴⁴ en 147.010 puestos de trabajo. Ahora bien, por destacado que resulte este dato, debemos contextualizarlo en función de los recursos destinados. En el mencio-

Tabla 2.5

DOTACIONES A LA RESERVA PARA INVERSIONES EN CANARIAS. 2002 - 2008 (miles de euros)

EJERCICIO	SOCIEDADES	IRPF	TOTAL	VAR. INTERANUAL (%)
1994	489,70	17,7	507,40	—
1995	696,40	20,2	716,60	41,2%
1996	881,30	21,7	903,00	26,0%
1997	1.018,70	22,1	1.040,80	15,3%
1998	1.466,20	28,1	1.494,30	43,6%
1999	1.649,90	36,0	1.685,90	12,8%
2000	1.786,10	41,6	1.827,70	8,4%
2001	1.889,90	40,6	1.930,50	5,6%
2002	1.949,30	43,5	1.992,80	3,2%
2003	2.075,50	43,6	2.119,10	6,3%
2004	2.117,90	47,8	2.165,70	2,2%
2005	2.167,00	52,3	2.219,30	2,5%
2006	2.451,30	56,9	2.508,20	13,0%
2007	1.640,25	38,1	1.678,35	-33,1%
2008	928,35	35,7	964,05	-42,6%
TOTAL ACUMULADO	23.207,80	545,9	23.753,70	—

FUENTE: Consejería de Economía y Hacienda con datos de la Delegación Especial de la Agencia Tributaria de Canarias.

42 Miranda, S. (2010): "Crónica de la RIC en 2009", *Revista Hacienda Canaria*, vol. 30, pp. 79-114.

43 Díaz, J., González, R., Lorente, A., Martínez, E., Navarro, M., Ramos, F. y Sosvilla, S. (2007): "El régimen económico fiscal de Canarias y sus efectos macroeconómicos", *Revista Hacienda Canaria*, nº 21, pp 67-92.

44 Detenemos el análisis en 2007 puesto que las previsiones a futuro sobre la evolución de la RIC han cambiado ostensiblemente con la llegada de la crisis.

nado estudio se realizan estimaciones parciales sobre el coste fiscal de estas figuras del REF. Según estas estimaciones, el coste fiscal que significó la existencia de tales incentivos fiscales para el periodo 1994-2007 asciende hasta los 8.430,6 millones de euros⁴⁵, donde más del 95% correspondería a la Reserva por Inversiones en Canarias. A partir de estas estimaciones, si hacemos los cálculos procedentes obtendríamos que por cada millón de euros que se deja de recaudar por la RIC y el artículo 25 de la Ley 19/1994, de 6 de julio, se han creado una media de 16,4 puestos de trabajo consolidados en el Archipiélago.

El dato anterior supera el rendimiento en número de puestos de trabajos creados de la inversión realizada a través de los fondos estructurales europeos. Desde esta perspectiva, es más beneficioso para la sociedad canaria mantener un buen sistema de incentivos como la RIC que la inversión a través de fondos estructurales. El problema que genera la RIC y otros incentivos fiscales del REF, estrechamente vinculados al nivel de actividad económica, es que en etapas de crisis no funciona del mismo modo que en las expansivas, problema que no comparte la inversión generada por los fondos estructurales.

Esta evolución coyuntural pone claramente de manifiesto que la RIC, tal y como se encuentra hoy en día configurada, es insuficientemente efectiva en fases de dificultades económicas. Además, como se comentó anteriormente, no ha sido suficientemente eficaz a la hora de combatir las principales limitaciones económicas estructurales que presenta Canarias. Desde una perspectiva analítica, se pone de manifiesto que si bien la RIC ha tenido un papel importantísimo como recurso financiero para las empresas canarias, la dirección que han tomado los flujos de inversión generados no ha sido siempre la óptima.

2.2.3.2. Zona Especial Canaria

En las reformas realizadas al REF de 1972 tras la adhesión de Canarias a la UE, la Ley 19/1994, de 6 de julio, preveía la creación de una Zona Especial en Canarias (ZEC). Se trataba de un instrumento económico cuya finalidad era promover el desarrollo económico y social del archipiélago.

Desde entonces, su historia estuvo caracterizada por continuas negociaciones para definir su estructura, lo

que hizo más lenta la definitiva aprobación de la misma. El día 18 de enero de 2000, al fin después de seis años, se aprobaba la compatibilidad de la ZEC con el ordenamiento comunitario, bajo la condición de que se realizaran importantes cambios⁴⁶ en lo contemplado por la Ley 19/1994 en lo que se refería a los rasgos definitorios de la Zona Especial. Estos cambios fueron introducidos mediante el Real Decreto Ley 2/2000, de 23 de junio, lo que supuso la definitiva puesta en marcha de la ansiada Zona Especial Canaria. Entre estos cambios el más significativo fue hacer de este instrumento, además de un vehículo para promover el desarrollo económico y social del archipiélago, un mecanismo de impulso para la diversificación de la estructura productiva, incentivando el desarrollo de actividades en sectores dinámicos y de gran contribución al proceso de crecimiento. Para lograr este fin se cuenta con la inestimable colaboración de capitales extranjeros.

El Real Decreto-Ley 12/2006 introduce diversas modificaciones en las condiciones que caracterizan el funcionamiento de la ZEC, estando todas ellas orientadas a tratar de hacer el régimen más atractivo tanto para los empresarios regionales como para los exteriores (nacionales y extranjeros)⁴⁷ y a corregir algunas de las debilidades que instituciones como el propio Consejo Económico y Social de Canarias, venían señalando desde hace tiempo. Entre estas correcciones conviene destacar la extensión temporal que ha experimentado la duración del instrumento fiscal, la inclusión en el listado de actividades permitidas de algunos sectores estratégicos y la disminución de los requisitos de inversión y empleo en las islas no capitalinas.

Sin embargo, a día de hoy la ZEC continúa siendo un incentivo muy restringido dentro del Régimen especial canario. La normativa impuesta para el desarrollo del instrumento fiscal impone condiciones muy concretas para la generación de actividad al amparo de estos beneficios fiscales. En primer lugar, las entidades tienen que ser de nueva creación, crear un número mínimo de empleo y materializar una cantidad mínima de inversión y, lo más importante de todo, desarrollar su actividad en una serie de sectores de actividad muy bien definidos. Por consiguiente la ZEC no está ideada para alterar cuantitativamente las grandes cifras macroeconómicas del archipiélago, sino más bien para realizar un

45 Se calcula como la pérdida de recaudación experimentada por la administración tributaria asociada a los bienes exentos por el artículo 25 (Ley 19/1994, de 6 de julio) en el IGIC y la materialización de la RIC en el IRPF y en el Impuesto de Sociedades.

46 Tales cambios han sido más profundos de lo comúnmente apuntado. De hecho la continua revisión de la ZEC ha generado efectos perversos en su funcionamiento actual. El diseño primigenio está orientado a la atracción de actividades financieras para inversores únicamente extranjeros. Este esquema suponía implementar una normativa bastante restrictiva que ha permanecido en la ley, a pesar de que el enfoque actual del instrumento fiscal sea muy diferente al original.

47 Un análisis más detallado de estas cuestiones puede encontrarse en los Informes Anuales de años anteriores.

trabajo cualitativo, de impulso y aparición de nuevos tipos de negocio. Bajo esta perspectiva es bajo la que hay que valorar la ZEC.

Asimismo, un análisis con cierta profundidad pondría claramente de manifiesto⁴⁸ que la ZEC adolece asimismo de graves problemas de diseño. La bibliografía más reciente sobre crecimiento económico regional y política económica en tales territorios señala que las medidas individuales, no integradas en paquetes o en una estrategia más generalizada, tienen pocas posibilidades de lograr sus objetivos. Además hay que tomar en consideración que incluso la normativa fiscal que caracteriza a la propia ZEC es muy restrictiva, puesto que está sujeta a múltiples limitaciones que coartan en gran medida la capacidad de atracción del instrumento sobre capitales locales y foráneos.

Curiosamente, y contrariamente a lo que sucedía con la RIC, la ZEC ha presentado en estos últimos años unos resultados que han tendido al alza. En este sentido, en la tabla 2.6 se incluye un análisis de las entidades autorizadas, inscritas y efectivamente en funcionamiento⁴⁹ (o activas) que se benefician de las ventajas de la ZEC. Las cifras no han hecho más que crecer en los últimos años. A partir del año 2006 se están captando en torno a los 100 nuevos proyectos por año (autorizaciones), lo que al fin y al cabo tiene

un reflejo en la mejora de las empresas inscritas y activas. Asimismo, en los últimos años ha ido mejorando la *calidad* de los proyectos y de las empresas que hacen uso de las ventajas de la ZEC, como indican los resultados de empleo y de inversión.

Adicionalmente, su representatividad en el tejido empresarial canario cada vez es mayor. Si vemos el porcentaje de entidades ZEC sobre el total de empresas creadas en Canarias (véase la tabla 2.7) alcanzamos una conclusión bastante interesante. La ZEC tiene una participación muy destacada, por encima del 50 por ciento, en el número de empresas que se han creado recientemente en Canarias cumpliendo requisitos que le permitirían, potencialmente, acogerse a la ZEC.

Finalmente, los resultados disponibles permiten calcular cuál es la contribución que realiza la inversión en el Consorcio de la ZEC sobre la creación de empleo en el archipiélago canario. Contando con el número de empresas que se encontraban en funcionamiento a 31 de diciembre de 2009, y sabiendo que existen estimaciones del empleo medio de las entidades ZEC, podemos, mediante una sencilla operación, calcular cuánto incrementa la población ocupada el instrumento fiscal ZEC. Por otra parte, para valorar el coste que ha generado el funcionamiento de la

Tabla 2.6

ENTIDADES ZEC. 2001 - 2009

AÑO	NÚMERO DE EMPRESAS			EMPLEO		INVERSIÓN (euros)	
	Autorizadas	Inscritas	Activas	Autorizadas	Inscritas	Autorizadas	Inscritas
2001*	65	23	12	923	283	69.715.306	9.622.799
2002	50	24	14	473	254	101.540.586	84.849.013
2003	62	47	28	511	386	41.577.929	35.549.795
2004	65	35	22	724	333	96.783.656	16.828.680
2005	59	36	25	495	353	28.409.589	15.709.492
2006	98	57	51	766	416	114.866.275	22.981.265
2007	92	61	51	623	327	304.806.194	28.077.845
2008	104	70	64	1.082	630	209.361.794	177.960.000
2009	105	67	66	1.817	881	322.286.943	52.901.803
TOTAL	700	420	333	7.414	3.863	1.289.348.272	444.480.692

* En los datos de 2001 se incluye también la escasa información relativa a 2000.

FUENTE: Elaboración propia a partir de la Memoria Anual 2008 del Consorcio de la Zona Especial Canaria.

48 Resulta bastante relevador observar que muy pocos han sido los análisis que se han realizado acerca de la ZEC por profesionales o académicos de las islas. Esto ayuda en poca medida a conocer mejor las posibilidades de esta herramienta y los cambios que se podrían adoptar para mejorar su funcionamiento.

49 Las empresas autorizadas son aquellas que reciben del Consejo Rector el visto bueno para poder acogerse a los beneficios que proporciona la ZEC. En esta etapa se trata aún de proyectos empresariales. No es hasta que se inscriben, que se constituyen oficialmente como empresas y empiezan a generar empleo e inversión. Finalmente, no todas empresas inscritas sobreviven, por lo que a lo largo del tiempo hay muchas que van dándose de baja del registro de entidades ZEC. Las que siguen en funcionamiento son las empresas activas. La información disponible en la Tabla UE6 hace referencia a empresas activas a 31 de diciembre de 2008, de acuerdo con la fecha en la que inscribieron inicialmente.

Tabla 2.7

RELEVANCIA DE LAS EMPRESAS INSCRITAS EN LA ZEC EN LA DINÁMICA EMPRESARIAL CANARIA. 2006 - 2009

	2006	2007	2008	2009
Total alta de empresas en Canarias	3.696	2.859	2.146	1.879
Alta de empresas con empleo ZEC	422	342	313	331
Empresas con empleo y en sectores ZEC (a)	101	104	96	95
Alta de empresas ZEC (b)	51	51	64	66
% Empresas ZEC sobre el Total (b/a)	50,50	49,04	66,67	69,47

FUENTE: Elaboración propia a partir de la Memoria Anual 2009, Consorcio de la Zona Especial Canaria, y el Observatorio Canario de Empleo (OBECAN).

ZEC, podemos sumar los presupuestos de gasto del Consorcio desde que entrara efectivamente en funcionamiento⁵⁰.

El número de empresas en funcionamiento a finales de 2009 ascendían a un total de 333. El empleo medio calculado para las entidades ZEC se encuentra en torno a 15 trabajadores⁵¹. Es decir, las empresas ZEC a finales de 2009 incrementaban en 4.995 trabajadores la población ocupada del archipiélago. Si por otra parte sumamos los presupuestos de gastos del Consorcio de la Zona Especial Canaria entre 2000 y 2009, obtenemos que se ha realizado un gasto en estos años de 27,1 millones de euros. Es decir, por cada millón de euros destinado al Consorcio de la Zona Especial Canaria se ha creado una media de 184,3 puestos de trabajo consolidados en el Archipiélago. Como vemos, la eficiencia en la creación de empleo por euro público invertido es mucho más elevada en la ZEC que en el resto de medidas de política económica analizadas a lo largo de este apartado.

Tomando todas estas particularidades en consideración podríamos concluir lo siguiente. En la actualidad el diseño de la ZEC se encuentra excesivamente restringido. Hay mucho margen de mejora para diseñar un instrumento fiscal mucho más atractivo para una región como Canarias. Adicionalmente, un esquema ambicioso de reforma supondría avanzar algo más y complementar la herramienta fiscal con otros tipos de incentivos para dotar a la ZEC de mayor capacidad para lograr los objetivos que se le plantean. A su favor juega el hecho de que es un incentivo con una elevada eficiencia en el gasto; es decir, tiene un efecto multiplicar sobre el empleo por euro invertido muy elevada en comparación con otras herramientas

de política económica regionales como los fondos estructurales o la RIC, al tiempo que es poco sensible a las condiciones coyunturales. Asimismo, encaja con las premisas y directrices que la Comisión Europea está definiendo de cara a la futura política regional comunitaria y, por lo tanto, a las ayudas de estado de finalidad regional.

Todas estas consideraciones llevan a aconsejar, tanto por posibilidades como por interés regional, la formulación de una propuesta de reforma ambiciosa de la ZEC para el periodo 2014-2020. Se trata de un instrumento con amplias posibilidades a desarrollar, que puede ser inmensamente mejorado y potenciado, y, en principio, no hay motivos para pensar que la Comisión Europea vaya a ver con malos ojos tal tipo de cambios. En este sentido, podría resultar estratégicamente interesante implicar al Estado español en la defensa y configuración del propio régimen, aprovechando la configuración jurídica de Consorcio que existe en la actualidad. España pudiera tener en la ZEC una herramienta muy poderosa para desarrollar su política económica específica para Canarias.

2.2.3.3. Fiscalidad indirecta especial en Canarias

La fiscalidad indirecta específica de Canarias consta de una serie de figuras impositivas procedentes de nuestro REF y una adicional derivada del tributo propio de nuestra región sobre los combustibles derivados del petróleo (ICDP). De entre las figuras específicas del REF destacan el Impuesto General Indirecto en Canarias (IGIC) y el Arbitrio a la Importación y la Entrega de Mercancías (AIEM).

50 Puede argumentarse que es posible que haya empresas que se habrían constituido igualmente de no existir el incentivo ZEC. En ese caso deberíamos preguntarnos si hubiera creado el mismo empleo. En tales circunstancias, el coste fiscal de la ZEC también debería incluir lo que se deja de ingresar en términos impositivos como consecuencia de que la empresa se aplica el tipo reducido. Ahora bien, esto debe ser compensado por los ingresos impositivos, aunque sea a un tipo de un 4 por ciento, que generan las empresas que no se hubieran instalado de no existir la ZEC. En definitiva, hay muchas matizaciones que hacen difícil de valorar con precisión esta circunstancia. Ante ello hemos optado por realizar el análisis suponiendo que unas cosas se anulan con otras, aunque no debemos olvidar estas particularidades.

51 Estimaciones recientes sugieren que esta cifra puede ser mayor, pero siguiendo un principio de prudencia mantendremos estas estimaciones más antiguas.

El IGIC entró en vigor el 1 de enero de 1993 y está regulado por la Ley 20/1991, de 7 de junio, y por las modificaciones parciales del Real Decreto-Ley 7/1991, de 21 de mayo, y la Ley 16/1994, de 7 de junio. Se crea con la finalidad de unificar la fiscalidad indirecta en Canarias, sustituyendo las que hasta ese momento eran las figuras impositivas en vigor: el Impuesto General sobre el Tráfico de Empresas (IGTE) y el Arbitrio Insular sobre el Lujo (AILU). Es un impuesto estatal de ámbito de aplicación en Canarias que homologa el régimen de imposición indirecta en las islas con el vigente en el resto del territorio nacional y en la Unión Europea. Grava las entregas de bienes y prestaciones de servicios efectuados por empresarios y profesionales, así como las importaciones de bienes.

En cuanto al AIEM, la inexorable desaparición del APIC, prevista para finales de 2001, hacía temer a las autoridades canarias que se pudieran perder medidas compensatorias para las producciones más sensibles que se desarrollaban en las Islas. Sin embargo, para cubrir el vacío dejado por el APIC, la Unión Europea, considerando que las condiciones de algunos sectores en Canarias merecían un trato especial, aceptó la instauración de una nueva figura impositiva, el AIEM.

Aclarados estos aspectos normativos, en la tabla 2.8 se presentan las cifras de recaudación de las distintas figuras que conforman el sistema fiscal indirecto cana-

rio. Como se puede comprobar, la mayor cuantía de la recaudación se percibe a través del IGIC, al que le siguen en capacidad recaudatoria el Impuesto sobre el consumo de combustibles derivados del petróleo (ICDP) y el AIEM.

Las cifras anteriores tienen una gran relevancia para las arcas públicas de la Comunidad Autónoma canaria y las Administraciones locales del archipiélago en la medida que suponen una fuente de financiación de gran relevancia, como se analiza con detalle en el apartado 3.5 del Informe⁵². La caída en 2008 fue finalmente de un 12,58 por ciento. Debe tenerse en cuenta que en dicho año el impuesto sobre combustible amortiguó el descenso en la recaudación total, ya que mientras que la recaudación del conjunto de tributos REF se reducía en el 15,5 por ciento, la recaudación del impuesto sobre combustibles aún creció el 3,5 por ciento. Los datos de 2009 muestran una caída aún mayor, del 23,45 por ciento, marcada por el descenso en la recaudación del IGIC en un 27,1%. En este último año, no ha habido excepciones, y la recaudación de todos los tributos caen respecto a 2008.

2.2.3.4. Otros elementos del REF

Junto con la Reserva para Inversiones en Canarias, la Zona Especial Canaria y los aspectos especiales que afectan a la fiscalidad indirecta en Canarias, hay otras

Tabla 2.8

RECAUDACIÓN DEL FISCALIDAD INDIRECTA ESPECIAL EN CANARIAS. 2000 - 2009 (miles de euros)

AÑO	AIEM	ARBITRIOS INSULARES	APIC	IGIC	IEM ¹	ICDP	TOTAL	TASA DE CRECIMIENTO
2000	0	5.480	76.611	738.431	53.118	235.728	1.109.368	1,38
2001	0	1.147	65.830	841.044	41.441	259.160	1.208.622	8,95
2002	119.044	155	7.980	824.392	37.256	225.457	1.214.284	0,47
2003	119.250	121	492	918.932	42.943	252.059	1.333.797	9,84
2004	126.325	105	175	961.672	50.174	253.496	1.391.948	4,36
2005	123.229	154	57	1.018.698	60.850	257.182	1.460.170	4,90
2006	130.415	66	25	1.111.783	67.905	260.150	1.570.344	7,55
2007	130.927	20	-59	1.172.285	68.559	253.148	1.624.878	3,47
2008	111.533	2	65	928.433	40.013	230.414	1.310.461	-19,35
2009 ²	86.472	2	4	497.772	17.279	172.678	774.207	-22,38

NOTAS:

1) Impuesto especial sobre matriculaciones;

2) Sólo contempla datos hasta septiembre de 2009. La tasa de crecimiento está calculada para el mismo periodo de 2008, es decir, de enero hasta septiembre.

FUENTE: Elaboración propia a partir del Instituto Canario de Estadística.

52 Véase, en este sentido, el peso tan relevante que tiene los impuestos indirectos en el Presupuesto de Ingresos de la Comunidad Autónoma canaria (en torno al 16 por ciento de los ingresos corrientes).

tres figuras del REF que tienen un impacto destacado sobre la economía de Canarias. Se trata, por este orden, de la Deducción por Inversiones en Canarias, regulada por el artículo 94 de la Ley 20/1991 y la disposición transitoria cuarta de la Ley 19/1994, el Registro Especial de Buques y Empresas Navieras de Canarias, regulado por el artículo 76 de dicha ley y la Bonificación a la Venta de Bienes Corporales producidos en las Islas Canarias, que viene regulada por el artículo 26 de la Ley 19/1994.

El nuevo reglamento aprobado por el Real Decreto 1758/2007, de 28 de diciembre, determina con mayor claridad lo que se entiende por inversión inicial (Capítulo I del Título II) y los requisitos que deben reunir las inversiones para el disfrute de los incentivos fiscales (Título III), lo que afecta a la Deducción por Inversiones en Canarias (DIC), contribuyendo a clarificar algunos de los aspectos más importantes y hasta el momento confusos.

A partir de los datos contenidos en la Memoria de Beneficios Fiscales de los Presupuestos Generales del Estado, no sólo se puede ver la evolución más reciente de estos incentivos fiscales sino, lo más importante, realizar comparaciones entre los mismos, lo que permite extraer conclusiones de relevancia. Sin embargo, a la vista de la problemática anteriormente descrita en el caso específico de la RIC, las conclusiones que se inferan de este análisis debe tener en cuenta que se tratan de previsiones y que además, en los últimos años vienen mostrando grandes diferencias cuando se publican los datos efectivos.

Teniendo en cuenta tales cautelas, en la tabla 2.9 se describen los beneficios fiscales de las empresas radicadas en Canarias a través de las figuras del REF en el año 2010. El monto total asciende hasta algo más de 440 millones de euros en ahorro fiscal que realizarían los autónomos y las sociedades mercantiles del archipiélago⁵³, aunque la mayor parte (92,6 por ciento) beneficia a estas últimas.

Por instrumento destaca el peso de la RIC que al agregar los beneficios derivados del IRPF y del Impuesto de Sociedades, suponen un 62,9 por ciento del total. Le sigue en relevancia la DIC, con una participación de un 24,9 por ciento sobre el total de beneficios fiscales del archipiélago, y además con una tendencia creciente en estos últimos años.

Si se contrastan estos ejercicios de previsión que realiza el Ministerio con otros datos parciales sobre la evolución de estos incentivos fiscales, podría estar existiendo un cambio de interés de los empresarios y los asesores desde la RIC hacia otras posibilidades más rígidas pero a la vez más simples y con mayor seguridad jurídica como es la DIC. Este incentivo permite realizar las deducciones sobre la cuota del impuesto a medida que se materializan las inversiones por parte de los empresarios. Los datos de la Agencia Tributaria, aunque solamente llegan hasta 2008, permiten contrastar esta hipótesis, de manera que aunque en 2007 y 2008 se reducen los beneficios fiscales de este incentivo, esta reducción es inferior a la observada en las dotaciones a la RIC (ver tabla 2.10).

Tabla 2.9

BENEFICIOS FISCALES POR INCENTIVOS DEL REF EN CANARIAS 2002 - 2010 (miles de euros)

		2009	CRECIMIENTO 2008-2009	CRECIMIENTO 2002-2009	PARTICIPACIÓN % 2009
IRPF	Reserva para Inversiones	31.380	-31,36	-1,38	7,12
	Venta Bienes Corporales	1.140	22,58	-11,38	0,26
	SUBTOTAL	32.520	-30,29	-1,95	7,38
Sociedades	Reserva para Inversiones	245.910	-67,65	-11,66	55,80
	Venta Bienes Corporales	19.140	-82,45	-1,82	4,34
	Empresas Navieras de Canarias	33.550	-48,52	4,04	7,61
	Deducción de inversiones	109.540	-49,26	-6,47	24,86
	SUBTOTAL	408.140	-64,52	-9,37	92,62
TOTAL		440.660	-63,18	-8,97	100,00

FUENTE: Elaboración propia a partir de la Memoria de Beneficios Fiscales, Presupuestos Generales del Estado (varios años).

53 Téngase en cuenta que en este caso, a diferencia de los resultados contenidos en la tabla 2.4, se incluye información sobre ahorro fiscal y no sobre dotaciones, lo que explica las diferencias de resultados obtenidos para la RIC.

Tabla 2.10

DEDUCCIÓN POR INVERSIONES EN CANARIAS

EJERCICIO	TOTAL (IS/IRPF)	VAR. INTERANUAL (%)
2004	175,60	—
2005	203,40	15,8%
2006	227,90	12,0%
2007	226,90	-0,4%
2008	154,20	-32,0%
TOTAL ACUMULADO	988,00	—

FUENTE: Consejería de Economía y Hacienda con datos de la Delegación Especial de la Agencia Tributaria de Canarias.

2.2.3.5. Algunas reflexiones finales acerca del REF

Aunque se ha tratado de recopilar un conjunto de información orientativa acerca del funcionamiento de las principales figuras del REF en estos últimos años, lo cierto es que la deficiencia en el nivel de información es más que manifiesta lo que limita el análisis de nuestro REF a la hora de determinar su papel, tanto en lo que se refiere a fortalecer nuestros actividades maduras como a paliar los problemas y debilidades que aquejan al entramado productivo canario. Partiendo de algunos estudios interesantes y de información suministrada por algunas instituciones hemos podido aproximar el rendimiento público de algunos incentivos fiscales, al menos en materia de empleo. Es necesaria una profundización en el análisis del valor aportado por el REF al desarrollo económico y social de Canarias, este conocimiento nos permitirá como sociedad ordenar preferencias, tomar decisiones y realizar, en definitiva, un diseño que potencialmente ayude en mayor medida a alcanzar los objetivos que se persigue con este conjunto de medidas económico-fiscales.

Una reivindicación fundamental de cara a poder formular propuestas eficaces, razonables y motivadas acerca de la reforma del REF, la constituye la necesidad de contar con información accesible y fiable sobre el funcionamiento del mismo. Esto abriría la posibilidad de realizar análisis comparativos y simulaciones, lo que se terminará convirtiendo en la materia prima de las nuevas propuestas.

Junto con la escasez de información hay que citar también la escasa extensión del debate en la sociedad, tal vez por la complejidad técnica que implica. En cualquier caso debe fomentarse el conocimiento y el debate en torno a este importante pilar de nuestro marco institucional económico. El REF pertenece al conjunto de la sociedad y sería conveniente esta-

blecer un proceso participativo en el que se pudiera contar con todas las opiniones de los grupos que desean tener una participación más activa en este proceso. Las ideas que cuentan con mayor legitimidad social son las más poderosas.

Por otra parte, en la discusión acerca del REF se ha hecho énfasis especialmente en los aspectos fiscales pero poco se comenta habitualmente de los aspectos económicos. Sin embargo, estos últimos tienen un peso particularmente relevante dentro de la Ley 19/94, de 6 de julio. Ya en el Título Primero se regulan varios aspectos relacionados con el transporte (principio de libertad de transporte, liberalización de servicios, tráfico de personas y de mercancías, y transporte público terrestre) y con las telecomunicaciones (telecomunicaciones internacionales y regulación de precios), en el Título Segundo se establecen medidas para compensar la lejanía y el hecho insular (regulación de los precios de la energía y el agua, financiación de infraestructuras, y convenios de colaboración en campos en los que la Comunidad Autónoma de Canarias no tenga atribuidas competencias), en el Título Tercero se abordan temas sobre la cooperación y coordinación de las Administraciones Públicas, para terminar en el Capítulo Primero del Título Cuarto donde se contemplan todas aquellas medidas complementarias de promoción del desarrollo económico y social de Canarias que tienen que ver específicamente con medidas económicas, como es el desarrollo energético medioambiental (Artículo 16), el plan de ahorro energético (Artículo 17), la promoción comercial (Artículo 18), la promoción turística (Artículo 19), los incentivos económicos regionales (Artículo 20), la creación de empleo (Artículo 21), los incentivos a la inversión (Artículo 22) y la formación profesional (Artículo 23).

Algunas de estas medidas se aplican efectivamente en la actualidad, por cierto, sin gran conocimiento público como puede ser la compensación por el pre-

cio de la energía (véase el apartado 2.3.3.2.3), otras con mayor reconocimiento público como las ayudas al transporte de pasajeros. Sin embargo, algunas de ellas no se aplican. Asimismo, en la Ley 20/91, de 7 de junio, el Libro Cuarto contiene un régimen de inversiones públicas en Canarias que tampoco se ha cumplido en toda su extensión (artículos 95 y 96).

En todo caso, debe ponerse de manifiesto que en torno al REF continúa existiendo múltiples dudas y cuestiones por definir. Se habla de introducir reformas, mejoras e incluso nuevas figuras, cuando todavía no se aplican todas las existentes lo que resta capacidad y potencial al conjunto del sistema. Además, incluso acerca de las figuras en aplicación sabemos muy poco, como consecuencia de la falta de información. Por tanto, uno de los principales retos a los que se enfrenta el REF es la definición de unos objetivos claros a lograr y dotarlo de una filosofía de actuaciones concreta.

Para ello se debe consensuar cuál es la problemática y las debilidades que actualmente tiene el archipiélago canario, para, posteriormente definir que conjunto de medidas deben ponerse al servicio de nuestra sociedad para avanzar y poder progresar frente a tales restricciones. Mientras no se logre el consenso necesario para realizar esa reflexión de fondo, nuestro REF corre el riesgo de presentarse como un mero conjunto de medidas faltas de articulación derivadas, en ocasiones, de situaciones coyunturales. Un enfoque, que necesariamente habrá de ser mejorado para que de respuesta, como parte importante de nuestro sistema institucional, a los crecientes desafíos actuales.

2.3. PANORAMA DE LA ECONOMÍA CANARIA

La economía canaria, como la española, se encuentra en una encrucijada: atender al impacto de una severa crisis financiera internacional, exacerbada por sus propias debilidades estructurales y los excesos acumulados durante la anterior etapa de expansión. El actual reto es conciliar la urgencia del corto plazo (retomar la senda del crecimiento) con lo más adecuado para el medio y largo plazo (cambiar los cimientos sobre los que se asienta la dinámica económica, o, si se prefiere, reconducir el modelo económico).

La salida exitosa de esta situación incierta, requiere, como siempre, del diseño e implementación de una estrategia adecuada. Dicha estrategia debe partir “de un diagnóstico de la situación y de sopesar los factores en juego para aprovechar y robustecer los más favorables y hacer frente a los más desfavorables” (Laborda, 2010; p. 65). En dicho diagnóstico no resulta

trivial “atribuir a su causalidad cuánto de importada ha sido desde la turbulencia internacional, y cuanto es de particularidad endógena. Las asignaciones de responsabilidad y culpa, según el ruido de ese combate, son de correlación inversa (más importada, menos responsabilidad de los dirigentes locales) y lineal (más de factores internos, más con responsabilidad local)” (Rodríguez Martín, 2010; p. 51).

Transcurridos ya casi tres años desde que se iniciase, en verano de 2007, la crisis de las hipotecas *subprime* en Estados Unidos, actualmente disponemos de un nutrido grupo de trabajos que han permitido arrojar algo de luz sobre los factores desencadenantes y de transmisión de la actual crisis financiera internacional. Aunque sin duda son numerosas las enseñanzas que pueden extraerse, el grado de influencia de los gobiernos regionales (autonómicos, provinciales y locales) en su resolución y diseño de nuevas instituciones y reglamentaciones que eviten su repetición en el futuro es relativo. Esto no significa, sin embargo, que no puedan adoptarse medidas desde este ámbito que suavicen, en adelante, el impacto de episodios similares.

Actualmente es ampliamente aceptado que el impacto diferencial de la crisis en España y Canarias evidencia que ésta no tiene exclusivamente un carácter importado, y que, por tanto, la cuota de responsabilidad de los agentes e instituciones nacionales y regionales, especialmente sus dirigentes políticos, no es, en absoluto, excusable. Son numerosos los estudios que, incluso mucho antes de que se originasen las turbulencias financieras, señalaban los débiles pilares sobre los que se estaban asentando los años dorados del crecimiento económico en España, y que apuntaban a un modelo de crecimiento de corto recorrido, altamente vulnerable.

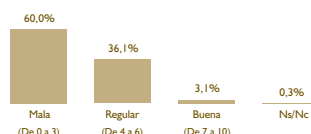
Canarias, como es lógico, comparte, y en muchos casos magnifica, las mismas debilidades que la economía española. A pesar de que el número de trabajos que se han aproximado al análisis de las características estructurales del patrón de crecimiento canario en la anterior etapa expansiva y su relación con la crisis actual quizá no es tan prolijo como el existente a nivel nacional, lo cierto es que contamos con algunas referencias de gran interés. Una de las más recientes es la que recoge las ponencias presentadas en las jornadas organizadas por la Real Sociedad Económica de Amigos del País de Tenerife bajo el título “*El impacto de la crisis en la economía canaria. Claves para el futuro*”. Igualmente interesante y pedagógica, resulta la lectura del volumen número 29 de la revista *Hacienda Canaria*. Se trata de un número especial en donde se acoge un

**Cuadro
Barómetro
2.1**

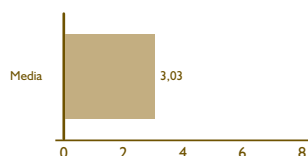
**OPINIÓN DE LOS CANARIOS SOBRE LA SITUACIÓN ACTUAL
DE LA ECONOMÍA CANARIA. BARÓMETRO DE OPINIÓN PÚBLICA
EN CANARIAS. 1ª oleada 2010**

OPINIÓN SOBRE LA SITUACIÓN ECONÓMICA ACTUAL DE CANARIAS

GRADO DE VALORACIÓN



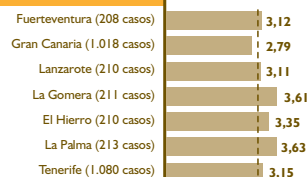
VALORACIÓN MEDIA



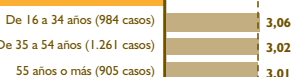
Escala de 0 a 10
Base: Total muestra (3.150 casos)

VALORACIÓN SEGÚN VARIABLES SOCIODEMOGRÁFICAS

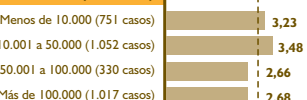
ISLA DE RESIDENCIA



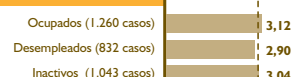
EDAD DEL ENTREVISTADO



TAMANO DE HÁBITAT (habitantes)

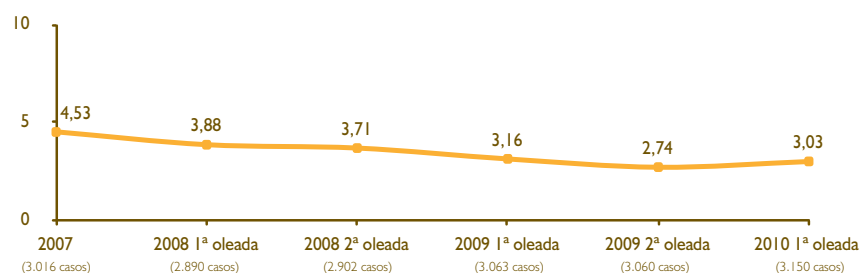


OCUPACIÓN



3,03

HISTÓRICO



- ☐ La valoración concedida a la situación económica actual de Canarias es baja (3,03).
- ☐ En este sentido, indicar que los habitantes de Gran Canaria, los residentes en los municipios mayores de 50.000 habitantes y las personas que están en paro son los que muestran un mayor grado de insatisfacción con la situación económica.
- ☐ Sin embargo, se rompe la tendencia decreciente que se estaba observando desde el 2007.

FUENTE: Barómetro de Opinión Pública en Canarias 1ª oleada de 2010. CES de Canarias. Elaboración Propia..

conjunto de trabajos que centran su atención en la actual crisis económica y en sus efectos, tanto inmediatos como a más largo plazo. En esta misma línea, el Consejo Económico y Social de Canarias, a través de su Informe Anual, cuenta con una dilatada andadura en el análisis de la economía canaria.

Del estudio de todas estas contribuciones emerge con fuerza una conclusión que, por evidente, no debe ser obviada. “El grave deterioro de la situación económica en Canarias, al igual que en España, obedece a las debilidades estructurales de nuestro modelo económico, que, lejos de atenuarse durante la larga etapa de bonanza económica anterior, se han enraizado aún más” (Gutiérrez Hernández y Padrón Marrero, 2009; p. 139).

Indiscutiblemente, la salida de esta crisis, como en otras anteriores, llegará tarde o temprano. Otra cosa bien distinta es que la senda de recuperación sea sostenible, estable y duradera, o que adolezca de los mismos problemas del pasado. Sin duda, “el óptimo sería encontrar una salida sostenible tras haber acreditado sus decisores y la sociedad capacidades para minimizar el potencial destructivo, congénito a toda crisis, en sus impactos y en la duración de los efectos. Faltaría en ese óptimo un factor intangible de gran repercusión, pero de difícil evaluación: el aprendizaje de enseñanzas acerca de prioridades y asignaciones, comportamientos y límites, oportunidades con futuro y el detectar fagocitables negocios” (Rodríguez Martín, 2010; p. 49).

En materia de diagnóstico y evaluación, ya lo hemos indicado antes, tenemos bastante recorrido. Y aunque es necesario seguir profundizando en este frente, la actual atmósfera de incertidumbre precisa oxigenarse con otra fuente de esclarecimiento: la del liderazgo, ese poder que ejerce el buen gobierno (Rodríguez Martín, 2010; p. 49).

2.3.1. Cuadro macroeconómico de Canarias

2.3.1.1. Dinámica reciente de la actividad económica en Canarias

Si el año 2008 marcó el abandono definitivo de la etapa de expansión iniciada a mediados de la década de 1990, el año 2009 ha supuesto el colapso económico definitivo. Según las primeras estimaciones presentadas por el Instituto Nacional de Estadística (INE) en su Contabilidad Regional de España (CRE-2000), el Valor Añadido Bruto (VAB) canario a precios constantes del año 2000 ascen-

dió a 27.819 millones de euros en el año 2009, muy similar al nivel alcanzado en el año 2006.

Teniendo en cuenta que el año 2007 se cerró con una tasa de crecimiento positiva y próxima al 3,8%, y que en 2008, ya en claro proceso de desaceleración, la tasa de crecimiento siguió siendo ligeramente positiva (1,12%), resulta evidente la relevancia del desplome experimentado por la actividad productiva en las Islas durante el año 2009. La contracción del VAB a precios constantes ha sido de 1.260 millones de euros respecto a 2008, esto es, una contracción del 4,33%. A nivel nacional la reducción real en el VAB, aunque intensa, fue algo menor que la registrada en Canarias. Únicamente en Aragón y Comunidad Valenciana el retroceso en el VAB ha sido más pronunciado.

La contracción del Producto Interior Bruto (PIB) por habitante, expresado también a precios constantes del año 2000, ha sido todavía más abrupta que la registrada por el VAB. En 2009 éste ha retrocedido, siempre según los datos de la CRE-2000, en 826 euros por habitante, o, lo que es lo mismo, en un 5,29%. Para el conjunto de la economía española el recorte ha sido del 4,39%, y únicamente en Comunidad Valenciana y Aragón la caída ha sido de una intensidad mayor.

El descenso registrado en el PIB por habitante, tanto en Canarias como en el agregado de la economía nacional, se inició ya en el año 2008. Entonces el descenso fue del 1,19% en Canarias (0,72% a nivel nacional). Entre 2007-2009, la tasa de crecimiento media anual acumulativa ha sido del -3,26% (-2,57% en España). La intensidad de la caída queda perfectamente reflejada en el hecho de que el PIB por habitante de 2009 se encuentra prácticamente al mismo nivel que el existente en el año 2000 (gráfico 1).

El mayor descenso relativo registrado por el PIB por habitante canario en estos dos años de crisis se ha traducido en un ensanchamiento del diferencial que la separa del nivel de renta por habitante nacional. Sin embargo, esta creciente divergencia respecto a los estándares de renta por habitante nacionales no es, en absoluto, un rasgo observado exclusivamente durante la actual etapa de crisis en la que se desenvuelve la economía. Durante la última década el PIB por habitante de Canarias ha registrado sistemáticamente tasas de crecimiento reales inferiores a las del conjunto de la economía española. De esta forma, si en 2000 el PIB per cápita canario era aproximadamente el 94,8% del nacional, en 2009 era del 87,7%⁵⁴.

⁵⁴ En el epígrafe 2.2.1.3 (páginas 48-61) del Informe Anual 2008 el lector interesado puede encontrar un análisis en profundidad de los factores que han dificultado que Canarias camine por la senda de la convergencia económica en el transcurso de los últimos años. De igual forma, en el Informe Anual 2007 (páginas 96-109) se analizan, aunque desde una perspectiva algo distinta, las causas que han impedido el estrechamiento de la brecha que separa la renta por habitante de Canarias de los niveles medios nacionales.

Tabla 2.11

EVOLUCIÓN RECIENTE DE LA PRODUCCIÓN EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2000 - 2009

	CANARIAS					ESPAÑA				
	2009	Tasa de crecimiento media anual acumulada, %				2009	Tasa de crecimiento media anual acumulada, %			
		2000-2007	2007-2009	2007-2008	2008-2009		2000-2007	2007-2009	2007-2008	2008-2009
VAB precios corrientes ¹	38.456,5	7,28	1,29	5,60	-2,84	976.150,0	7,46	1,70	5,54	-2,01
VAB precios constantes ²	27.818,8	3,30	-1,65	1,12	-4,33	698.365,4	3,34	-1,40	1,03	-3,77
PIB por habitante ³	14.792	0,91	-3,26	-1,19	-5,29	16.865	1,83	-2,57	-0,72	-4,39
PIB por ocupado ⁴	38.801	-1,06	5,49	7,16	3,85	41.010	-0,53	2,33	1,36	3,30
PIB por puesto de trabajo ⁵	38.028	-0,54	2,89	1,94	3,84	38.602	0,10	2,23	1,34	3,12

1) Millones de euros (CRE-2000, INE).

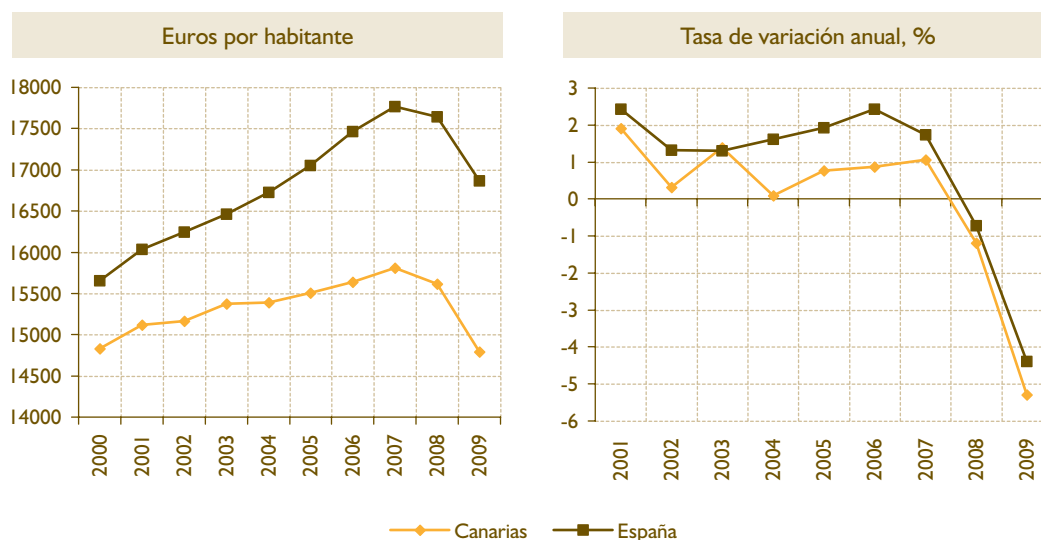
2) Millones de euros; a precios constantes del año 2000 (CRE-2000, INE).

3) Euros por habitante; a precios constantes del año 2000 (CRE-2000, INE).

4) Euros por ocupado, a precios constantes del año 2000. (CRE-2000 y EPA, INE). Los datos de población ocupada proceden de la EPA (INE). Debido a la amplitud del período objeto de estudio, hemos tenido que enlazar datos EPA elaborados con distintas metodologías. Por tanto, las conclusiones deben tomarse con cautela. El único período que no se ve afectado por estos cambios metodológicos es el 2007-2009. Todos los cálculos que se presentan han sido elaborados a partir de los promedios anuales.

5) Euros por puesto de trabajo, a precios constantes del año 2000 (CRE-2000, INE).

Gráfico 2.1

DINÁMICA RECIENTE DEL PIB POR HABITANTE A PRECIOS CONSTANTES DEL AÑO 2000 EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2000 - 2009

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de la CRE-2000 (INE).

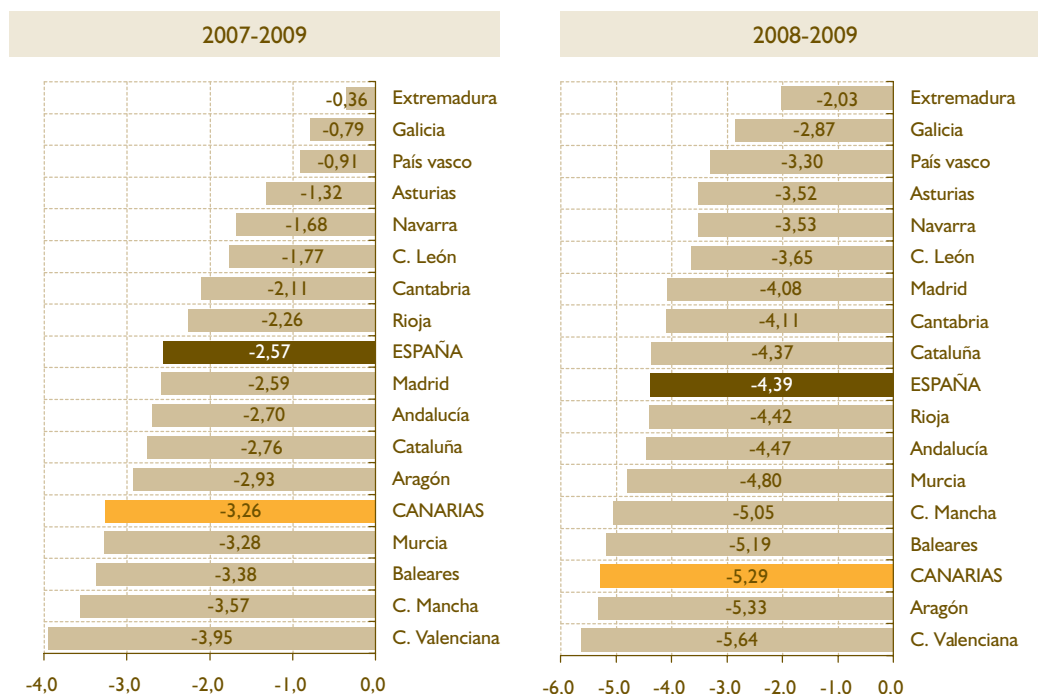
El notable descenso experimentado por el PIB por habitante en el transcurso de estos dos últimos años

contrasta con la expansión registrada por el PIB por ocupado y el PIB por puesto de trabajo (véase la tabla

55 Tanto el PIB por ocupado como el PIB por puesto de trabajo suelen emplearse como indicadores aproximados de la productividad de una economía. Concretamente, son dos formas de medir lo que se conoce como productividad aparente del factor trabajo, considerándose como preferible el segundo de los ratios apuntados.

Gráfico 2.2

DINÁMICA COMPARADA DEL PIB POR HABITANTE A PRECIOS CONSTANTES DEL AÑO 2000 A NIVEL AUTONÓMICO EN ESPAÑA. 2007 - 2009 (Tasas de variación medias anuales acumulativas, %)



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de la CRE-2000 (INE).

2.11)⁵⁵. Esta relación se invierte en la etapa de expansión, cuando el crecimiento del PIB por habitante estuvo acompañado por descensos en ambos indicadores. Advertir esta relación, tal y como se ha venido haciendo desde el Consejo Económico y Social de Canarias en los últimos años, resulta crucial, pues permite identificar una de las debilidades estructurales más serias de las que adolece la economía canaria: los bajos niveles relativos de productividad, principal factor explicativo de la creciente divergencia observada desde finales del siglo XX entre los estándares de vida canarios y del conjunto nacional. El modelo económico canario, en mayor medida que el español, se caracteriza por la intensa creación de empleo en etapas de crecimiento, pero que propicia la destrucción masiva de puestos de trabajo en las fases bajas del ciclo económico.

La información disponible permite confirmar las conclusiones anteriores. Entre 2007 y 2009, la economía canaria ha visto reducirse su población ocupada en más de 120.000 personas, lo que significa un descenso del 13%, situando el número de ocupados li-

geramente por encima del existente en el año 2003. De igual forma, el número de afiliados a la Seguridad Social en 2009 (702.700) se sitúa en valores próximos a los del año 2003. Según los datos del Instituto Nacional de Empleo (INEM), el paro registrado se ha incrementado en dos años en más de 109.000 personas (82% más que en 2007).

Por su parte, las estimaciones de la Encuesta de Población Ocupada (EPA) apuntan a un incremento en el número de desempleados en Canarias de más de 175.000 personas entre 2007 y 2009, esto es, un crecimiento de aproximadamente el 165%. Únicamente en tres Comunidades Autónomas (Murcia, Cantabria y Aragón) el incremento relativo en el número de parados en este período supera al registrado en Canarias. La tasa de paro, por su parte, ha pasado de niveles cercanos al 10% en el año 2007, a situarse por encima del 26% en el año 2009, la más alta a nivel autonómico. Hay que remontarse hasta comienzos de la década de 1990 para encontrar registros tan elevados⁵⁶.

⁵⁶ En el capítulo 4, apartado 4.1 ("Análisis de la situación actual, evolución y perspectivas del empleo y el paro"), de este mismo Informe Anual, se ofrece un análisis detallado de la dinámica reciente de la dinámica laboral en Canarias.

Tabla 2.12

**EVOLUCIÓN LABORAL RECIENTE EN CANARIAS Y ESPAÑA.
2000 - 2009***

	CANARIAS					ESPAÑA				
	2009	Tasa de crecimiento media anual acumulada, % ⁷				2009	Tasa de crecimiento media anual acumulada, % ⁷			
		2000-2007	2007-2009	2007-2008	2008-2009		2000-2007	2007-2009	2007-2008	2008-2009
Población activa ¹	1.077,5	3,97	2,67	2,03	3,32	23.037,5	3,03	1,89	2,97	0,83
Tasa de actividad ²	62,1	4,98	1,11	-0,11	1,21	59,9	5,33	1,03	0,88	0,14
Población ocupada ³	795,3	4,48	-6,79	-5,86	-7,72	18.888,0	3,96	-3,67	-0,48	-6,76
Tasa de empleo ³	45,9	6,12	-8,80	-4,32	-4,48	49,1	7,89	-4,90	-1,03	-3,87
Población desempleada ⁴	282,2	0,33	62,64	69,73	55,84	4.149,5	-4,31	50,42	41,26	60,18
Tasa de paro ⁴	26,2	-2,96	15,75	6,93	8,83	18,0	-5,60	9,75	3,07	6,67
Trabajadores afiliados SS ⁵	702,7	3,29	-6,00	-3,38	-8,55	17.916,8	3,49	-3,28	-0,77	-5,73
Paro Registrado ⁶	242,8	3,29	34,75	30,96	38,65	3.644,0	0,54	33,69	24,57	43,47

* Debido a la amplitud del período objeto de estudio, hemos tenido que enlazar datos EPA elaborados con distintas metodologías. Por tanto, las conclusiones deben tomarse con cautela. El único período que no se ve afectado por estos cambios metodológicos es el 2007-2009. Todos los cálculos que se presentan han sido elaborados a partir de los promedios anuales.

1) Miles de personas (EPA, INE).

2) Población activa como porcentaje de la población potencialmente activa (EPA, INE).

3) Población ocupada como porcentaje de la población potencialmente activa (EPA, INE).

4) Población desempleada como porcentaje de la población activa (EPA, INE).

5) Miles de trabajadores afiliados en alta laboral (MTAS).

6) Miles de personas (INEM).

7) Para las variables en nivel se facilita la tasa de crecimiento media anual acumulativa, expresada en %. Para las tasas se presenta el diferencial entre el año final e inicial, en puntos porcentuales.

Canarias, como España, ha fundamentado su crecimiento económico sobre el empuje de la tasa de empleo⁵⁷. En España han sido concretamente el avance de la tasa de ocupación y la tasa de actividad los factores que más han contribuido al avance del PIB por habitante entre 2000 y 2007⁵⁸. En Canarias han sido el factor demográfico y la tasa de actividad (gráfico 2.4). En ambos casos, el crecimiento de la tasa de empleo ha logrado compensar los pobres resultados en términos de productividad. En España, ésta ha permanecido, en promedio, estancada (tasa de crecimiento media anual acumulada del 0,1%), lo que significa que su contribución al crecimiento real de la renta por habitante ha sido nula. En Canarias la situación es aún peor, pues la productividad aparente ha retrocedido en este período (tasa de crecimiento media

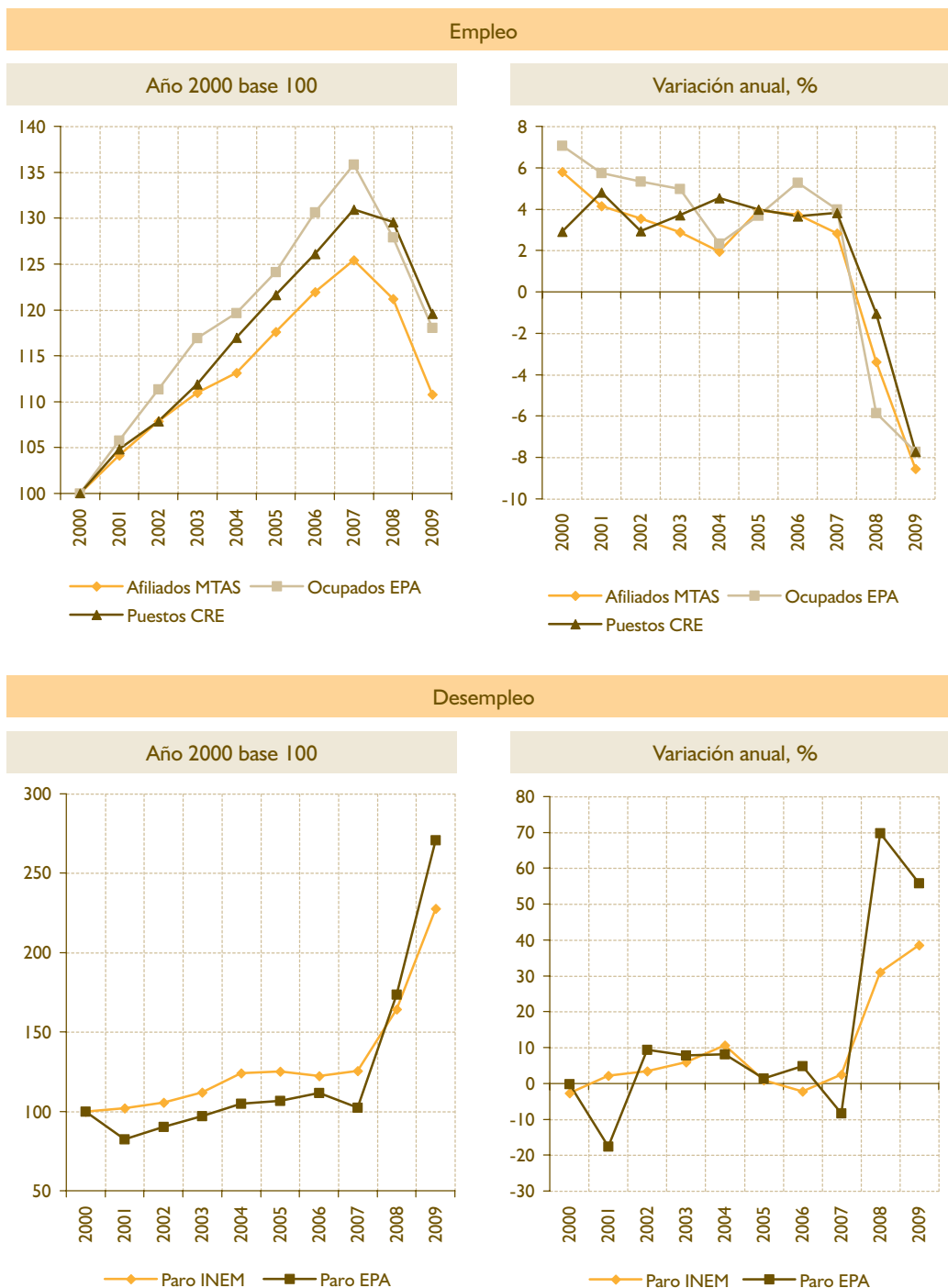
anual acumulada del -0,54%), lo que significa que el comportamiento de esta variable, lejos de contribuir positivamente, nos ha restado potencial de crecimiento.

En este periodo 2000-2007, anterior a la actual crisis económica, el limitado crecimiento de la productividad, y el avance de los costes laborales se combinó para ocasionar alzas en los costes laborales unitarios superiores a los registrados en las economías de nuestro entorno. Estos mayores costes laborales unitarios se transmitieron a los precios finales, ampliando el diferencial de inflación frente a nuestros principales socios (y competidores) comerciales. En definitiva, tanto en España como en Canarias hemos asistido a un importante proceso de apreciación del tipo de cambio real en el tramo final de la anterior etapa ex-

57 La tasa de empleo la definimos aquí como la proporción que representa la población ocupada (empleo) sobre el total de la población.

58 Los tres factores determinantes de la tasa de empleo son la tasa de ocupación (población ocupada sobre población activa), la tasa de actividad (población activa sobre población potencialmente activa) y el factor demográfico (término con el que se suele denominar a la proporción que representa la población potencialmente activa sobre la población total).

Gráfico 2.3

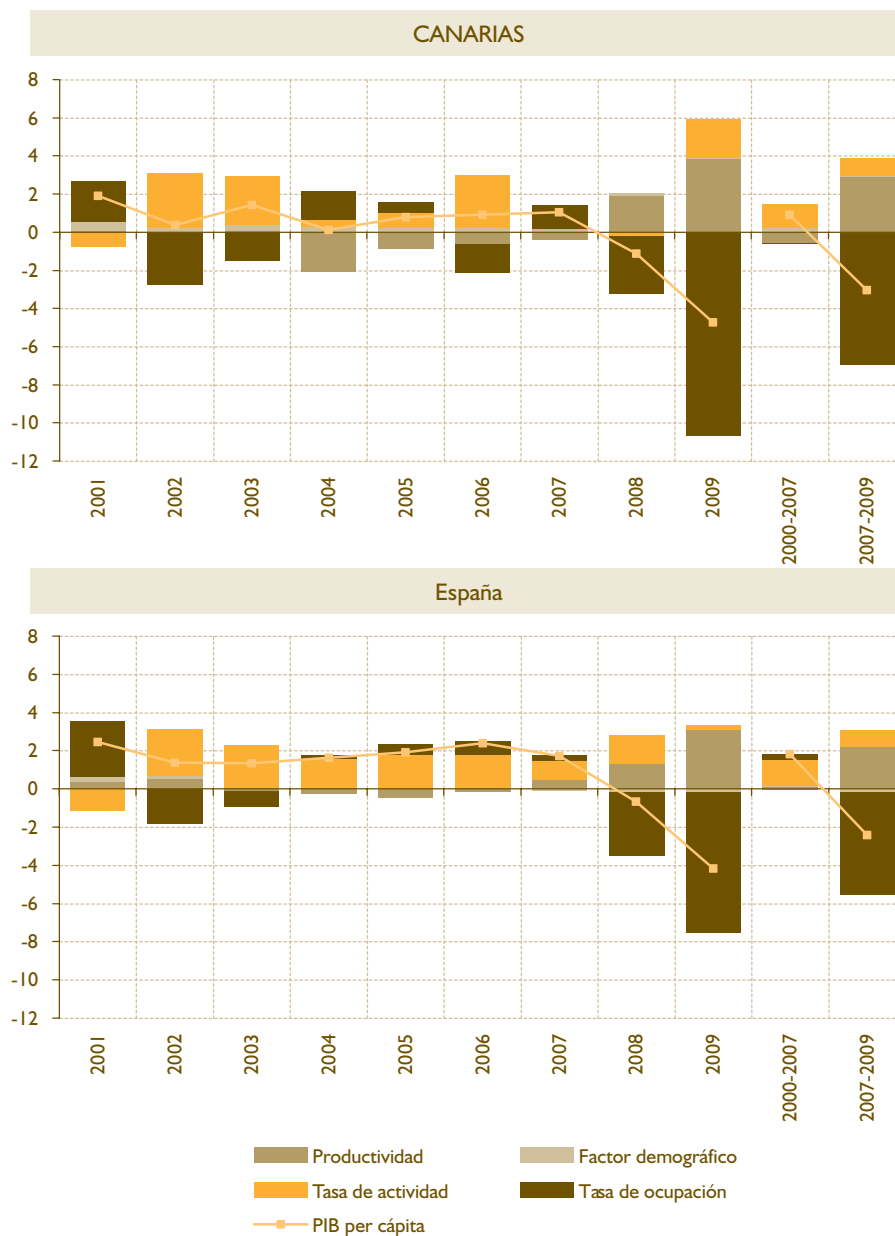
EVOLUCIÓN RECIENTE DEL EMPLEO Y EL DESEMPLEO EN CANARIAS. 2000 - 2009 (datos expresados en %)


* Debido a la amplitud del período objeto de estudio, hemos tenido que enlazar datos EPA elaborados con distintas metodologías.

FUENTE: Trabajadores afiliados a la Seguridad Social (MTAS); Población ocupada (Encuesta de Población Activa, INE); Puestos de trabajo (Contabilidad Regional de España, INE); Paro registrado (INEM); Población desempleada (Encuesta de Población Activa, INE).

Gráfico 2.4

DESCOMPOSICIÓN DEL CRECIMIENTO REAL DEL PIB POR HABITANTE EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2000 - 2009 (tasas de variación anual; datos expresados en %)



* El empleo ha sido aproximado a través del número de puestos de trabajo, al considerarse una alternativa mejor al número de ocupados a la hora de calcular la productividad aparente del factor trabajo.

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de la CRE-2000 y EPA (INE).

pansiva⁵⁹ Expresado en otros términos, hemos acumulado una importante pérdida de competitividad, lo

que ahora, con el cambio de fase cíclica, agudiza los impactos de la crisis e intensifica el ajuste.

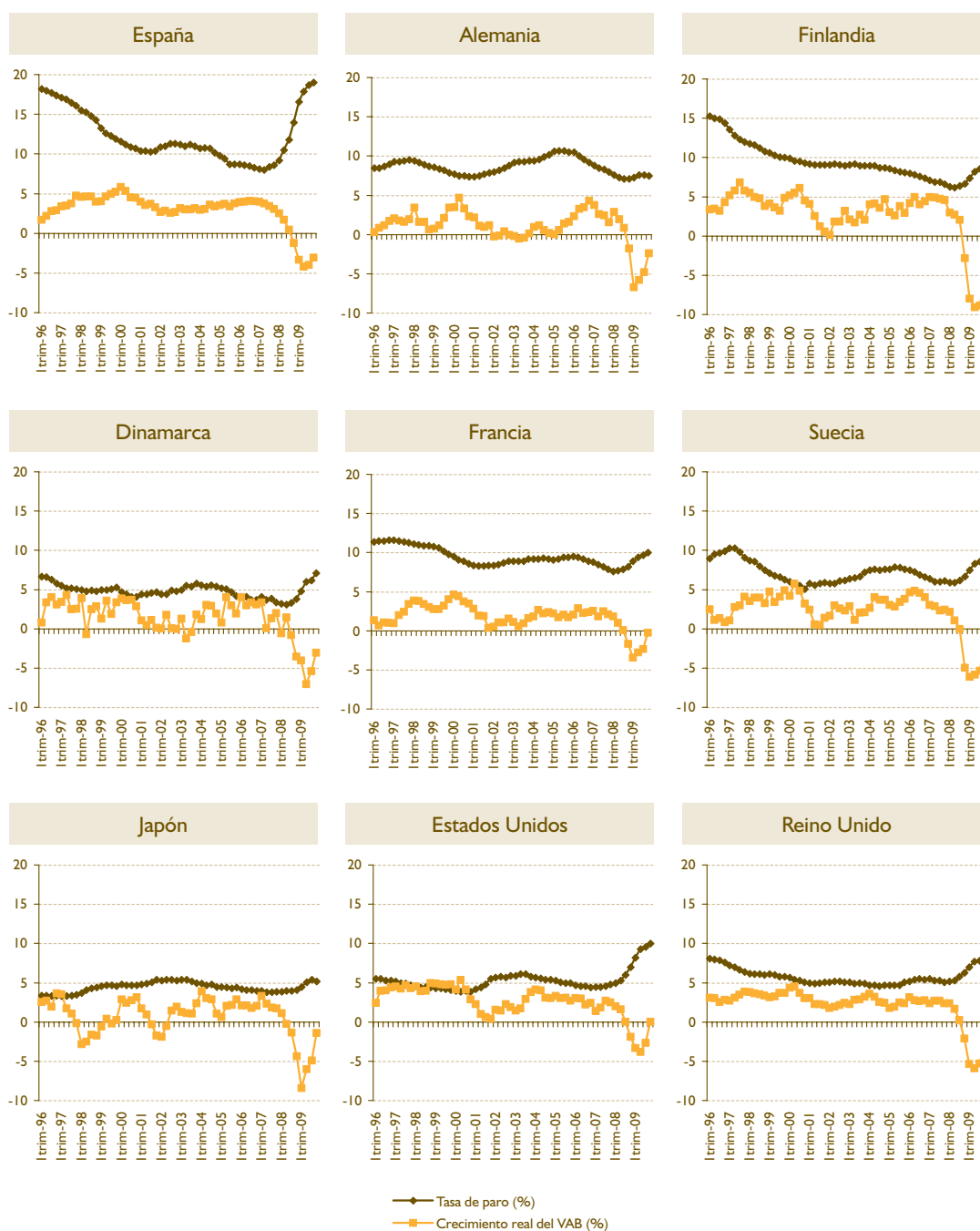
59 Esta pérdida de competitividad no se produjo en la primera parte de la anterior etapa de crecimiento debido a: (1) el cambio de orientación de la política macroeconómica nacional, que comienza a orientarse ahora más claramente hacia la estabilidad, en gran medida debido a la calamitosa experiencia acumulada en la segunda parte de la década de 1980, con unas políticas macroeconómicas muy descompensadas, y, también por el empeño de formar parte de la zona euro, que obligaba a superar los llamados criterios de convergencia de Maastricht; y (2) las devaluaciones de la peseta, que, tras la tormenta monetaria de comienzos de la década de 1990, se tuvo que devaluar entre 1992 y 1995 en cuatro ocasiones, con una pérdida de valor acumulada de nada menos que el 25%.

Desde el momento en que España decidió formar parte de la Unión Económica y Monetaria (UEM), la devaluación de la moneda ya no es una opción para recuperar la competitividad perdida. Ahora, en plena crisis, la caída en los niveles de produc-

ción y negocio de las empresas, el estancamiento, cuando no retroceso, de los precios, combinado con el avance de los costes laborales está suponiendo un descenso drástico en los márgenes empresariales.

Gráfico 2.5

DINÁMICA COMPARADA DEL CRECIMIENTO REAL DEL VAB Y LA TASA DE PARO EN ESPAÑA Y OTRAS ECONOMÍAS DESARROLLADAS. 1996 - 2009 (tasas de variación interanual, %)

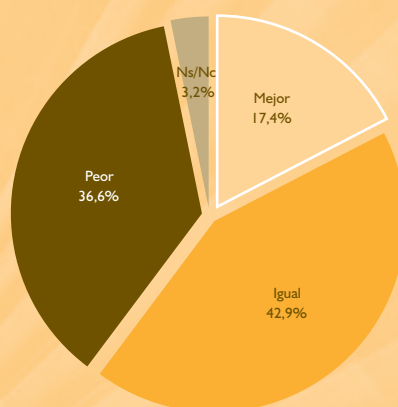


FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de Eurostat.

Cuadro
Barómetro
2.2

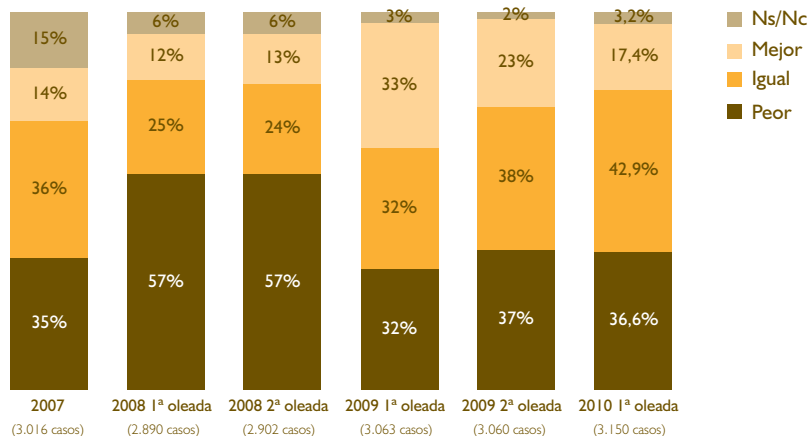
OPINIÓN DE LOS CANARIOS SOBRE LAS PERSPECTIVAS DE FUTURO DE LA ECONOMÍA CANARIA. BARÓMETRO DE OPINIÓN PÚBLICA EN CANARIAS. 1ª oleada 2010

OPINIÓN SOBRE LA SITUACIÓN ECONÓMICA DENTRO DE UN AÑO



Base: Total muestra (3.150 casos)

HISTÓRICO



Base: Total muestra (3.150 casos)

- ❑ A la baja valoración que recibe la situación económica actual en Canarias, se une un alto nivel de pesimismo detectado: un 42,9% de los canarios considera que esta mala situación persistirá el año que viene, y un 36,6% cree que irá a peor.
- Son los ciudadanos de La Palma los que se muestran más negativos con la evolución económica de Canarias.
 - Respecto al año anterior, hay un mayor porcentaje de personas que perciben que la situación se mantendrá igual a la actual, en detrimento de aquellos más optimistas.

FUENTE: Barómetro de Opinión Pública en Canarias 1ª oleada de 2010. CES de Canarias. Elaboración Propia.

El único ajuste posible para conseguir una devaluación real (esto es, recuperar competitividad), ahora que no es posible por parte del Banco de España devaluar el tipo de cambio nominal, y dada la baja elasticidad de los costes laborales (salariales) frente al desempleo, es a través de aumentos significativos en los niveles de productividad por ocupado a través de intensos recortes en el tamaño de las plantillas (Laborda, 2010; p. 66). Es este factor lo que explica el fuerte avance de la productividad en los dos últimos años en Canarias y España. Su interpretación, por tanto, dista mucho de ser positiva, puesto que se está dando a costa del descenso en el empleo, siendo el reflejo de las ineficiencias acumuladas en el pasado y la falta de alternativas de ajuste en el corto plazo⁶⁰.

La magnitud de este ajuste en España queda perfectamente reflejada en el gráfico 2.5. En él se aprecia que pese a que la economía nacional no figura entre las que experimentan una contracción más severa en el volumen de producción, en ninguna otra de las economías consideradas el ajuste en el mercado laboral, aproximado por el comportamiento de la tasa de paro, ha sido tan pronunciado. El contraste, cuando menos, resulta llamativo, y plantea el interrogante acerca de los factores que lo motivan. Dejando a un lado la posibilidad de que las estimaciones de la Contabilidad Nacional española (INE) estén infravalorando la caída en el nivel de producción⁶¹, entre los factores explicativos que con mayor frecuencia se suelen identificar se encuentran el impacto de la crisis inmobiliaria, la pérdida de competitividad acumulada en la última década y las características estructurales del mercado laboral español.

Pasando a ver la dinámica comparada de la producción y la tasa de paro en Canarias respecto a la media española, cabe destacar que la contracción en el

VAB a precios constantes ha sido algo más marcada en Canarias, especialmente en 2009. Sin embargo, la diferencia más marcada se observa en la mayor intensidad en Canarias del incremento en la tasa de paro (gráfico 2.6). Indiscutiblemente, a la hora de explicar la respuesta de la economía canaria ante la crisis deben tenerse presentes los mismos considerandos que a nivel nacional. Otra cuestión es tratar de explicar la mayor sensibilidad de la economía insular, especialmente en términos de desempleo. Aquí perderían fuerza las aproximaciones que ponen el acento en los elementos institucionales definitorios del mercado laboral, compartidos, en su mayoría, con el conjunto del territorio nacional. Son, por tanto, aquellos elementos más directamente relacionados con la especialización productiva, los niveles de eficiencia y la competitividad los que deben contemplarse a la hora de ofrecer explicaciones factibles a las diferentes respuestas regionales dentro de la economía española⁶².

Probablemente, la relación entre la producción y el empleo sea una de las más estudiadas en economía. En esta línea, sin duda la aportación con mayor trascendencia en la teoría macroeconómica ha sido la de Arthur Okun (1962)⁶³. En su trabajo, de naturaleza empírica, Okun encuentra la existencia, para la economía estadounidense, de una relación de largo plazo estable entre las desviaciones del crecimiento real respecto del potencial (brecha de producto o *output gap*) y la tasa (natural) de desempleo. Concretamente, Okun encontró la existencia de una correlación negativa entre el componente cíclico de la producción y la tasa de desempleo. Desde entonces han sido numerosos los trabajos que han tratado de contrastar empíricamente la existencia de esta relación en otras economías. Los resultados encontrados sugieren, en general, la existencia de dicha relación, aunque la magnitud de la misma (parámetro de Okun) varía considerablemente de un país a otro⁶⁴.

60 La productividad la estamos aproximando a través de la productividad aparente del factor trabajo, que "se define como la relación entre un agregado de producción y la cantidad de factor trabajo utilizado en la obtención de la misma. (...) La mejora de la productividad aparente es un concepto a considerar siempre que se tratan cuestiones de crecimiento económico, de empleo y costes laborales, pero debemos tener en cuenta: (1) La productividad aparente del trabajo es un indicador aproximado de eficiencia en el uso del factor trabajo. (2) No todos los aumentos de productividad del trabajo pueden considerarse positivos. La productividad puede mejorar tanto aumentando el numerador, el producto, como disminuyendo el denominador, el empleo. Pero los aumentos de productividad a costa del empleo no tienen sentido ni económico ni social" (Serrano Pérez, 2004; p. 303).

61 Algunos expertos, a partir de la abundante información coyuntural existente en España, consideran que los datos recogidos en la Contabilidad Nacional del INE podrían estar subvalorando la contracción de la producción en el contexto de crisis actual.

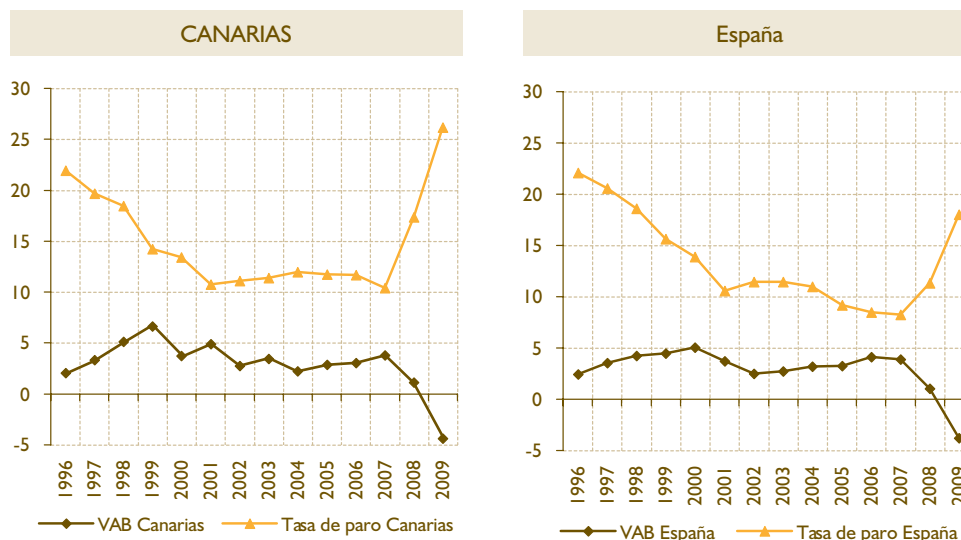
62 Este listado no pretende, en absoluto, ser exhaustivo. Por ejemplo, es evidente que el elevado grado de apalancamiento financiero del sector privado, más intenso en Canarias que en la mayoría de regiones españolas, es otro elemento importante para explicar el impacto diferenciado de la crisis en la economía insular. Sin embargo, éste aspecto será analizado en profundidad en el apartado 2.3.3.3.4 ("Sistema financiero"). De igual forma, entre los factores explicativos de la mayor vulnerabilidad de Canarias ante la crisis se encuentra, sin duda, la fuerte expansión del sector construcción y su mayor presencia relativa en las Islas. Este considerando, relacionado con el anterior, lo entendemos incluido dentro del diferente perfil de especialización canario.

63 Okun, Arthur M. (1962): "Potential GNP: Its Measurement and Significance", American Statistical Association, Proceedings of the Business and Economics Statistics Section, pp. 98-104.

64 Un trabajo reciente de interés para el caso español es el de Perman Y Tavera (2007): "Testing for convergent of the Okun's Law coefficient in Europe", *Empirica*, n. 34, pp. 45-61. En él, además de estudiarse la relación existente entre *output gap* y tasa de paro (parámetro de Okun) en cada uno de los países de la Unión Europea, también se analiza si en el transcurso de los últimos años se ha asistido a un proceso de convergencia en el valor del parámetro de Okun entre dichas economías. Respecto al primer aspecto, advertir que España aparece como la economía en donde el parámetro de Okun presenta un mayor valor absoluto. Esto significa que ante una misma contracción en la producción (más correctamente, en el *output gap*), el aumento de la tasa de paro será mayor en España (como vemos que está sucediendo en la actualidad). La segunda cuestión considerada en este estudio, revela que en absoluto puede hablarse de un proceso de convergencia en el valor de los parámetros de Okun entre los países europeos en el transcurso de los últimos años. Este resultado es especialmente negativo para los países que conforman la zona euro, pues indica que ante cualquier perturbación (incluida las ocasionadas por la política monetaria única) presumiblemente tendrán un impacto diferenciado (en términos de desempleo) entre los países miembros.

Gráfico 2.6

DINÁMICA COMPARADA DEL VAB A PRECIOS CONSTANTES DEL AÑO 2000 Y LA TASA DE PARO EN CANARIAS Y ESPAÑA. 1996 - 2009 (tasas de variación anual, %)



* Debido a la amplitud del período objeto de estudio, hemos tenido que enlazar datos EPA elaborados con distintas metodologías.

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de la EPA y CRE-2000 (INE).

A nivel regional la literatura empírica que se ha aproximado al estudio de la "ley de Okun" no es tan abundante. No obstante, recientemente han aparecido algunos trabajos que han tratado de aproximarse al estudio de esta relación en España a nivel autonómico. Así, por ejemplo, en Villaverde y Maza (2009)⁶⁵ se estima el valor del parámetro de Okun para cada una de las Comunidades Autónomas. Los autores, conscientes de que los resultados se pueden ver afectados por la metodología de estimación empleada, recurren a tres métodos diferentes. En los tres casos, Canarias aparece siempre entre las cuatro Comunidades Autónomas en las que el parámetro de Okun exhibe un valor absoluto más alto, sugiriendo una mayor sensibilidad al ciclo económico de las desviaciones de la tasa de paro respecto de su nivel natural en Canarias⁶⁶.

En esta misma línea, en Usabiaga (2010)⁶⁷ se analiza cuál debería ser el crecimiento real del PIB en cada una de las Comunidades Autónomas para que per-

manezcan inalterados (1) la tasa de paro, (2) el número de parados, y (3) el número de ocupados. Como es evidente, estas tres cuestiones, aunque relacionadas, no son la misma. Así lo demuestran los datos recogidos en la tabla 2.13. Tanto en Canarias como en el resto de regiones españolas, se constata que es bastante más fácil, en términos de crecimiento, crear empleo neto que reducir el número de parados. Para el caso canario, y siempre según Usabiaga (2010), la tasa anual de crecimiento de la producción agregada debería situarse por encima del 0,96% para que el número de ocupados aumentase. Sin embargo, para reducir el número de parados sería preciso que el PIB a precios constantes creciera a una tasa anual superior al 3,55%. Por último, la tasa de crecimiento real de la producción en Canarias debería superar el 2,88% anual para lograr reducir la tasa de paro.

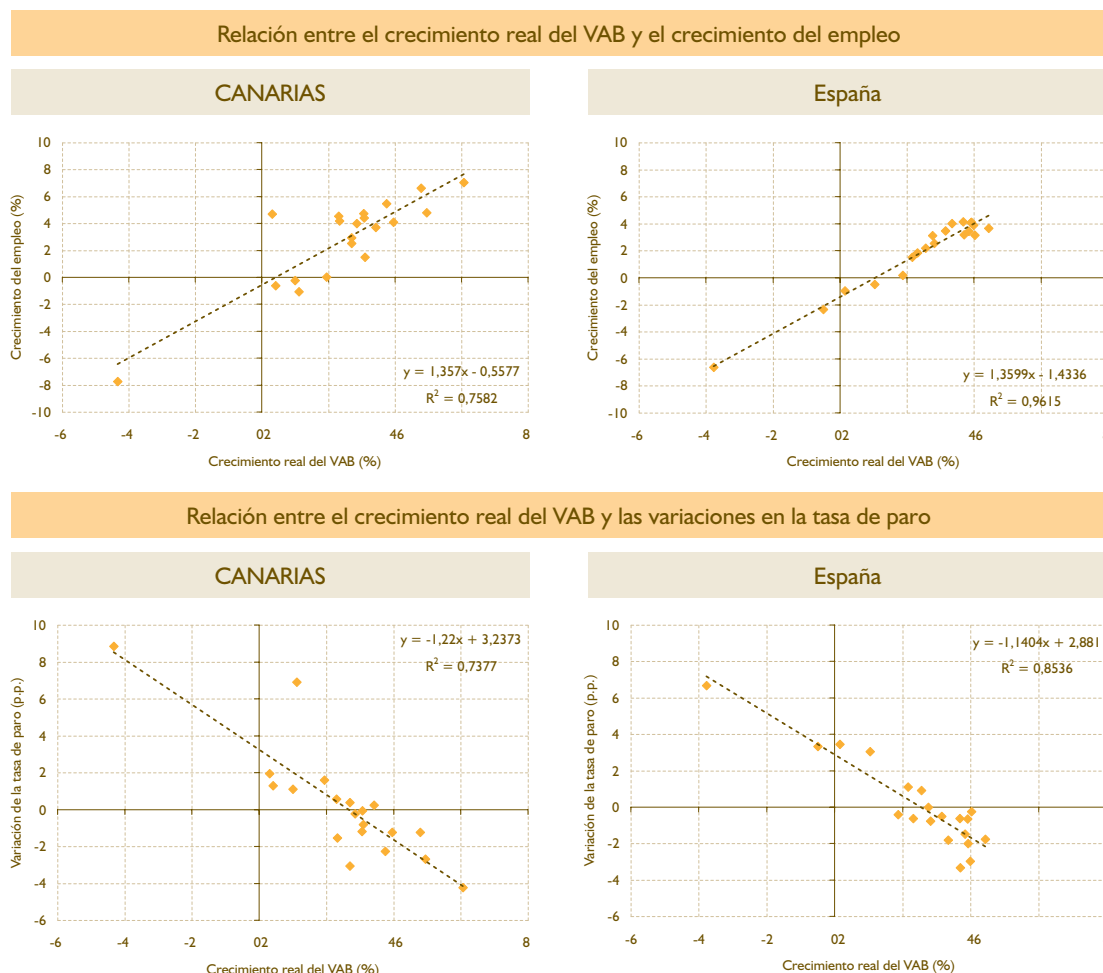
Al enfrentar los resultados de las estimaciones realizadas por Usabiaga (2010) para las distintas regiones españolas, se concluye, además, que Canarias re-

65 Villaverde, J. y A. Maza (2009): "The robustness of Okun's law in Spain, 1980-2004. Regional evidence", Journal of Policy Modelling, 31, pp. 289-297.

66 Villaverde y Maza (2007) estiman la versión de la brecha del producto del modelo (*gap model*), lo que supone que están estudiando la relación entre la brecha del producto o *output gap* (diferencia entre el crecimiento de la economía considerada y su crecimiento potencial de largo plazo, que debe ser estimado previamente) y las desviaciones de la tasa de paro respecto de su nivel natural (la tasa de paro natural es aquella que tendría la economía si estuviese en situación de pleno empleo, y también debe ser estimada previamente). En la medida en que el crecimiento potencial del PIB y la tasa de paro natural son específicos de cada Comunidad Autónoma, la interpretación de las diferencias observadas en el parámetro de Okun de una región a otra se complica para el lector poco familiarizado con esta literatura. Por este motivo se ha optado por no presentar los valores concretos estimados por Villaverde y Maza para los parámetros de Okun regionales.

67 Usabiaga, C. (2010): "La relación entre el crecimiento, el desempleo y el empleo: el caso español", Cuadernos de Información Económica, n° 214, pp. 83-88. En este trabajo, la aproximación es mucho más intuitiva que la empleada por Villaverde y Maza (2007), facilitando su comprensión al lector menos familiarizado con este tipo de trabajos.

Gráfico 2.7

RELACIÓN ENTRE EL CICLO ECONÓMICO, EL EMPLEO Y LA TASA DE PARO EN CANARIAS Y ESPAÑA. 1990 - 2009*


*El crecimiento económico lo aproximamos a través del crecimiento anual real del VAB (de la Fuente, 2009). El empleo se refiere exactamente al número de puestos de trabajo (CRE-2000). La tasa de paro es la media anual de los valores trimestrales (EPA). Debido a la amplitud del período objeto de estudio, hemos tenido que enlazar datos EPA elaborados con distintas metodologías.

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de la EPA y CRE-2000 (INE) y de Ángel de la Fuente (2009).

quiere de un crecimiento más intenso para reducir el número de parados y su tasa de desempleo. Aun con la cautela con la que deben tomarse estos resultados, y siendo conscientes de que la "ley de Okun" realmente lo que describe es una relación de largo plazo, no coyuntural, lo cierto es que la evidencia encontrada sugiere que en los próximos años la tasa de paro es previsible que siga situada en niveles elevados.

Según las previsiones de crecimiento de la Fundación de Cajas de Ahorro (FUNCAS), para 2010 el PIB canario seguirá contrayéndose en términos reales. Esto significa que la tasa de paro podría continuar su tendencia ascendente. Y aunque no se cumpliera la previsión de crecimiento de FUNCAS (-0,4%), es evidente que no está entre los escenarios plausibles

el que Canarias alcance en los próximos años tasas de crecimiento superiores al 2%. Téngase en cuenta, por ejemplo, que el crecimiento medio anual acumulado del PIB a precios constantes en el período 2001-2007, en plena fase de crecimiento económico, fue del 3,12%.

Otra cuestión importante que debemos plantearnos es en qué medida cabe esperar que la gravedad de la crisis actual termine por alterar los patrones de comportamiento que subyacen al parámetro de Okun. Por ejemplo, incluso aceptando la bondad de las estimaciones presentadas por trabajos como el de Usabiaga (2010), no debe perderse de vista que éstas se refieren a un período temporal determinado (1990-2008 en el caso que nos ocupa). Si la severidad de

Tabla 2.13

RELACIÓN ENTRE EL CRECIMIENTO ECONÓMICO, EL EMPLEO Y EL PARO EN CANARIAS. COMPARATIVA CON EL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS (datos expresados en %)

	Crecimiento real del PIB (% anual) necesario para que...			Previsiones de crecimiento de FUNCAS para 2010
	...la tasa de paro no varíe	...el número de parados no varíe	...el número de ocupados no varíe	
Andalucía	2,69	3,37	1,15	-0,6
Aragón	2,43	2,83	1,18	-0,5
Asturias	1,24	1,75	0,09	-1,1
Baleares	2,99	3,45	0,39	0,1
CANARIAS	2,88	3,55	0,96	-0,4
Cantabria	1,68	2,11	0,31	-0,2
Castilla y León	1,74	2,09	1,31	-0,7
Castilla-La Mancha	2,35	3,03	0,45	-0,6
Cataluña	2,84	3,19	1,31	-0,3
C, Valenciana	2,86	3,44	0,76	-0,6
Extremadura	2,24	2,70	1,95	-0,2
Galicia	2,06	2,26	1,78	0,1
Madrid	3,06	3,71	0,61	-0,1
Murcia	3,07	4,13	0,54	-0,7
Navarra	2,01	2,80	-0,10	0,1
País Vasco	1,53	1,57	0,34	0,1
Rioja	2,84	3,85	0,82	0,1
ESPAÑA	2,68	3,06	1,40	-0,3

FUENTE: Extraído de Usabiaga (2010; p. 85).

la crisis ocasionase cambios significativos en los parámetros estructurales que se encuentran en la base de la "ley de Okun", a lo sumo los resultados de sus estimaciones serían aplicables a dicha etapa, pero no ajustarían correctamente la relación existente entre la producción y el desempleo tras la crisis.

"Lógicamente, este planteamiento abre nuevos frentes de reflexión: ¿En qué sectores y actividades se concentrará el crecimiento y el empleo en los próximos años –nuevos yacimientos de empleo? ¿Habrá un cambio del modelo productivo –ley de economía sostenible? ¿Crearé el futuro crecimiento tanto empleo como el generado en la última fase expansiva? ¿Será un empleo de mayor calidad en términos de productividad y estabilidad? ¿Cómo evolucionarán los flujos migratorios en los próximos años? En suma, desde nuestra perspectiva, si nos enfrentásemos a una *nueva* ley de Okun, ¿será ésta más o menos favorable que la previa?" (Usabiaga, 2010; p. 85).

Adelantar cuál será el orden de magnitud del cambio en dicha relación resulta muy aventurado. Lo que sí

puede avanzarse es el sentido más probable en el que se producirá éste, o, si se prefiere, sobre qué factores debe incidirse para posibilitar una "nueva ley de Okun" más favorable. Basta con tener presente los factores estructurales que se encuentran detrás de esta relación. Como ya apuntamos más arriba, la especialización productiva, los niveles de eficiencia y la competitividad se figuran entre los elementos explicativos de la mayor vulnerabilidad de Canarias en las fases bajas del ciclo. La mejora del modelo económico para adaptarnos a los nuevos retos pasa por promover cambios en la dirección correcta en estos pilares fundamentales del sistema económico.

2.3.1.2. Distribución sectorial del crecimiento económico

Como ya se indicó antes, la especialización productiva es uno de los factores más importantes para explicar la distinta intensidad con que la crisis actual está afectando a las distintas regiones españolas. El estallido de la burbuja inmobiliaria, y el colapso de los flujos financieros y de comercio internacional, incluido el

turismo, han amplificado el impacto de la actual crisis económica en aquellas Comunidades Autónomas con un mayor peso del sector construcción-inmobiliario y/o con una mayor presencia en su estructura productiva de actividades con una clara proyección exterior, como es el caso de Canarias.

El modelo de crecimiento canario que se consolidó durante la anterior etapa de expansión se fundamentó sobre la tríada consumo-construcción-endeudamiento, a lo que habría que sumar la fuerte dependencia del sector turístico. Su perfil de especialización sectorial, así como su concentración en unas pocas actividades productivas, han amplificado el impacto de la crisis en Canarias⁶⁸.

Según se desprende de los últimos datos publicados por el INE en su Contabilidad Regional de España (CRE-2000)⁶⁹, la contracción más abrupta en la pro-

ducción se ha registrado en el sector de la construcción. Entre 2007 y 2009 el descenso, a precios constantes, ha sido del 16,58% en Canarias, frente a un descenso del 7,57% a nivel nacional. En ninguna otra Comunidad Autónoma se experimenta una caída tan intensa. Así, por ejemplo, la segunda Comunidad que registra una contracción más fuerte es la Región de Murcia, en donde el descenso ha sido del 12,80%. En el extremo opuesto nos encontramos con Castilla y León y País Vasco, en donde la contracción se queda por debajo del 3%.

Tras este fuerte recorte en el volumen de producción, el sector de la construcción ha cerrado el año 2009 con un VAB, expresado a precios constantes del año 2000, de 2.360,7 millones de euros. Para que nos hagamos una idea del verdadero alcance de este retroceso, se trata de un nivel de producción similar al del año 2001 (gráfico 2.8). De esta manera, la

Tabla 2.14

EVOLUCIÓN RECIENTE DEL VALOR AÑADIDO BRUTO A PRECIOS CONSTANTES DEL AÑO 2000 EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2000 - 2009*

	VALOR AÑADIDO BRUTO (precios constantes del año 2000)				
	2009	2000-2007	2007-2009	2007-2008	2008-2009
CANARIAS					
S. Primario	380,1	-2,10	-3,00	-1,62	-4,36
S. Energético	630,7	4,82	0,32	9,14	-7,78
S. Industrial	1.046,4	0,71	-10,81	-3,04	-17,96
S. Construcción	2.360,7	4,52	-8,67	-4,40	-12,74
S. Servicios	23.465,0	3,39	-0,24	1,98	-2,41
Servicios de mercado	18.157,6	3,45	-1,04	1,34	-3,36
Servicios de no mercado	5.307,4	3,19	2,65	4,33	1,00
TOTAL	27.818,7	3,30	-1,65	1,12	-4,33
ESPAÑA					
S. Primario	22.885	-0,79	-1,60	-0,74	-2,45
S. Energético	17.224,2	2,21	-3,27	1,89	-8,17
S. Industrial	94.314,5	1,27	-8,61	-2,11	-14,69
S. Construcción	62.715,7	5,20	-3,86	-1,33	-6,33
S. Servicios	499.983,0	3,86	0,61	2,22	-0,98
Servicios de mercado	383.824,1	3,89	-0,21	1,61	-2,01
Servicios de no mercado	116.158,9	3,77	3,49	4,40	2,59
TOTAL	698.365,4	3,34	-1,40	1,03	-3,77

* Los datos referidos al año 2009 están expresados en millones de euros.

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de la CRE-2000 (INE).

68 Las cuestiones relacionadas con el fuerte apalancamiento financiero del sector privado en Canarias y las restricciones crediticias serán tratadas en el apartado 2.3.3.3.4 ("Sistema financiero") de este mismo Informe.

69 En este epígrafe únicamente se analizan las tendencias sectoriales más agregadas. En el epígrafe 2.3.3., el lector interesado puede encontrar un análisis más desagregado de la dinámica reciente y características más destacadas de los distintos sectores productivos y ramas de actividad en Canarias.

construcción explica aproximadamente un 50% del descenso experimentado por el VAB canario entre 2007 y 2009. A nivel nacional, aunque el descenso también ha sido apreciable, explica “únicamente” el 25% de la caída del volumen total de producción. Esta intensa corrección ha llevado a que la presencia relativa del sector en Canarias, que en la etapa anterior ha sido, en promedio, un 9% superior a la nacional, se sitúe en 2009 por debajo de la que exhibe en el agregado español (tabla 2.15).

La crisis también ha afectado muy duramente al sector industrial, que ha visto cómo su volumen de producción, siempre según los datos de la CRE-2000 del INE, se ha reducido en un 20% entre 2007 y 2009. En este mismo período el recorte experimentado por el sector a nivel nacional ha sido del 16,5%, y únicamente en Aragón (-21,65%) y Baleares (-21,37%) la contracción en el VAB industrial es más intensa que la registrada en el Archipiélago canario.

Si al mayor descenso registrado por la producción industrial en estos dos años de crisis, sumamos que el crecimiento registrado entre 2000 y 2007 ha sido el cuarto más bajo a nivel autonómico, el resultado no puede ser otro que el progresivo descenso en la cuota de Canarias en la producción industrial nacional. En el año 2009 el VAB industrial, expresado a precios constantes del año 2000, fue el 3,76% del VAB agregado en Canarias, menos de la tercera parte de la presencia relativa que exhibe el sector en el conjunto de la economía española. De esta manera, Canarias figura como la Comunidad Autónoma española en donde el sector industrial cuenta con una menor presencia relativa en la producción agregada, y la tercera cuota nacional más baja.

El sector industrial en Canarias destaca también por su elevada concentración (tabla 2.15). Una rama de actividad destaca sobre todas: Alimentación, bebidas y tabaco (rama DA). En promedio del período 2000-2007, ésta representó, siempre a precios constantes del año 2000, el 35% del VAB industrial en Canarias. Únicamente en Extremadura la presencia relativa de esta rama de actividad en la producción industrial

supera a la registrada en Canarias. En el extremo opuesto, destacan Comunidades como País Vasco (5,86%), Madrid (7,61%) o Aragón (9,08%), en donde la presencia relativa de la rama Alimentación, bebidas y tabaco en la producción industrial no llega a superar el 10%.

A la rama de Alimentación, bebidas y tabaco le sigue en importancia la rama Otros productos minerales no metálicos (rama DI), que en el promedio del 2000-2007 contribuyó en algo más de un 16% a la producción industrial en Canarias. Metalurgia y fabricación de productos metálicos (rama DJ) e industria del papel, edición y artes gráficas (rama DE), con un 12% y 11%, respectivamente, serían las siguientes ramas industriales con mayor presencia relativa. En definitiva, las cuatro ramas con mayor participación acaparan casi las tres cuartas partes de la producción industrial de las Islas. Por tanto, además de por su reducida dimensión, el sector industrial canario se caracteriza por su escasa diversificación. Así se desprende, por ejemplo, del cálculo del índice de Hirschman-Herfindahl normalizado (HHI_N)⁷⁰ al nivel de desagregación de 12 ramas industriales⁷¹. En el promedio del período 2000-2007, el valor de este indicador ha sido del 11,12% en Canarias, muy alejado del 1,85% que exhibe el sector industrial catalán. De esta forma Canarias aparece como la tercera Comunidad Autónoma con una estructura industrial menos diversificada. Únicamente Extremadura (12,04%) y Asturias (18,83%) presentan un HHI_N industrial más elevado.

Si dejamos a un lado, por sus peculiaridades, los sectores primario y energético, ha sido el sector servicios⁷² el que, considerado en su conjunto, ha sorteado mejor estos años de crisis (tabla 2.14). La tasa de crecimiento media anual acumulativa del VAB a precios constantes de este sector en Canarias ha sido, entre 2007 y 2009, del -0,24% (+0,61% a nivel nacional). Detrás de esta tasa se encuentra un comportamiento bien diferente según el año considerado. En el primer año de crisis (2007-2008), la tasa de variación fue del 1,98%, frente a un 2,22% en España. Aunque aún se trataba de una tasa po-

70 El índice de Hirschman-Herfindahl (HHI) es un indicador de concentración ampliamente utilizado en la literatura y cuyo cálculo e interpretación resultan muy sencillos. El HHI consiste simplemente en la suma de los cuadrados de las participaciones relativas (en tantos por uno) de las distintas ramas de actividad. El rango de variación del HHI va desde $1/N$ (en donde N es el número de ramas de actividad consideradas) hasta 1. Su valor aumenta con el grado de concentración. Alternativamente, en la literatura es frecuente encontrar el HHI normalizado (HHI_N), que es el que se ha empleado en el presente Informe. Si cálculo es igualmente sencillo:

$$HHI_N = \frac{HHI - (1/N)}{1 - (1/N)}$$

y su valor puede oscilar entre 0 (mínima concentración) y 1 (máxima concentración).

71 Aunque con un retraso considerable (el último dato disponible se refiere al año 2007), los datos de la CRE-2000 (INE) permiten un desglose de la producción industrial a nivel regional de 12 ramas diferentes (véase tabla 5). Son estos los datos empleados para calcular el índice de concentración de Hirschman-Herfindahl (véase la nota al pie anterior).

72 En el siguiente apartado (2.3.1.3. Canarias, economía de servicios), se estudiará con mayor detalle la evolución reciente y aspectos estructurales más destacados del sector servicios en Canarias.

sitiva, marcó claramente el inicio de una tendencia descendente. Se trató, además, de la tercera tasa de crecimiento más reducido a nivel autonómico. En el segundo año de crisis (2008-2009), la desaceleración

se tornó ya en contracción. El VAB cayó, en términos reales, en un 2,41% en Canarias, frente a una caída del 0,98% a nivel nacional. En ninguna otra Comunidad se registra un descenso tan pronunciado.

Tabla 2.15

COMPOSICIÓN SECTORIAL DEL VALOR AÑADIDO BRUTO A PRECIOS CONSTANTES DEL AÑO 2000 EN CANARIAS. 2000 - 2009 (datos expresados en %)

	DESCOMPOSICIÓN SECTORIAL DEL VAB (%)					ÍNDICE DE ESPECIALIZACIÓN FRENTE A ESPAÑA (%)				
	2000	2006	2007	2008	2009	2000	2006	2007	2008	2009
S. Primario	2,05	1,43	1,40	1,37	1,37	46,71	46,89	42,70	42,29	41,70
S. Energético	1,97	2,17	2,18	2,35	2,27	71,03	73,80	85,02	91,00	91,92
S. Industrial	5,46	4,80	4,57	4,39	3,76	30,14	29,73	29,10	28,80	27,85
Rama DA	2,10	1,58	1,53	n.d.	n.d.	85,03	80,36	72,33	n.d.	n.d.
Ramas DB+DC	0,03	0,05	0,04	n.d.	n.d.	2,51	4,39	5,10	n.d.	n.d.
Ramas DD	0,30	0,23	0,21	n.d.	n.d.	68,66	61,00	55,91	n.d.	n.d.
Ramas DE	0,51	0,51	0,53	n.d.	n.d.	31,04	33,62	35,66	n.d.	n.d.
Ramas DG	0,19	0,19	0,18	n.d.	n.d.	11,22	11,31	11,73	n.d.	n.d.
Ramas DH	0,10	0,08	0,08	n.d.	n.d.	11,83	12,33	11,40	n.d.	n.d.
Ramas DI	0,89	0,78	0,73	n.d.	n.d.	63,74	59,65	55,39	n.d.	n.d.
Ramas DJ	0,62	0,63	0,52	n.d.	n.d.	21,99	22,72	19,69	n.d.	n.d.
Ramas DK	0,11	0,16	0,19	n.d.	n.d.	8,47	9,46	15,84	n.d.	n.d.
Ramas DL	0,20	0,16	0,16	n.d.	n.d.	15,57	14,06	15,56	n.d.	n.d.
Ramas DM	0,20	0,18	0,19	n.d.	n.d.	9,83	10,66	10,25	n.d.	n.d.
Ramas DN	0,21	0,26	0,23	n.d.	n.d.	22,20	28,91	30,32	n.d.	n.d.
S. Construcción	9,06	9,87	9,84	9,30	8,49	108,64	110,07	104,18	100,85	94,50
S. Servicios	81,46	81,80	81,98	82,68	84,35	122,71	122,24	119,23	118,85	117,82
Ramas GG	12,33	12,53	12,61	n.d.	n.d.	109,96	112,90	112,86	n.d.	n.d.
Ramas HH	17,31	16,53	16,13	n.d.	n.d.	227,48	231,65	234,62	n.d.	n.d.
Ramas II	9,33	8,55	8,82	n.d.	n.d.	127,44	129,61	122,88	n.d.	n.d.
Ramas JJ	3,22	4,85	5,20	n.d.	n.d.	70,00	67,20	74,45	n.d.	n.d.
Ramas KK	15,99	16,25	16,05	n.d.	n.d.	107,65	106,73	102,85	n.d.	n.d.
Ramas LL-PP	23,29	23,27	23,49	n.d.	n.d.	112,02	109,99	110,38	n.d.	n.d.
Servicios de no mercado	17,64	17,39	17,51	18,07	19,08	120,26	117,74	115,99	115,83	114,70
VAB total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Rama DA: Industria de la alimentación, bebidas y tabaco;
 Ramas DB+DC: Industria textil y de la confección; industria del cuero y del calzado;
 Rama DD: Industria de la madera y el corcho;
 Rama DE: Industria del papel; edición y artes gráficas;
 Rama DG: Industria química;
 Rama DH: Industria del caucho y materias plásticas;
 Rama DI: Otros productos minerales no metálicos;
 Rama DJ: Metalurgia y fabricación de productos metálicos;
 Rama DK: Maquinaria y equipo mecánico;
 Rama DL: Equipo eléctrico, electrónico y óptico;
 Rama DM: Fabricación de material de transporte;
 Rama DN: Industrias manufactureras diversas;
 Rama GG: Comercio y reparación;
 Rama HH: Hostelería; Rama II: Transporte y comunicaciones;
 Rama JJ: Intermediación financiera;
 Rama KK: Inmobiliarias y servicios empresariales;
 Ramas LL-PP: Otras actividades de los servicios.

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de la CRE-2000 (INE).

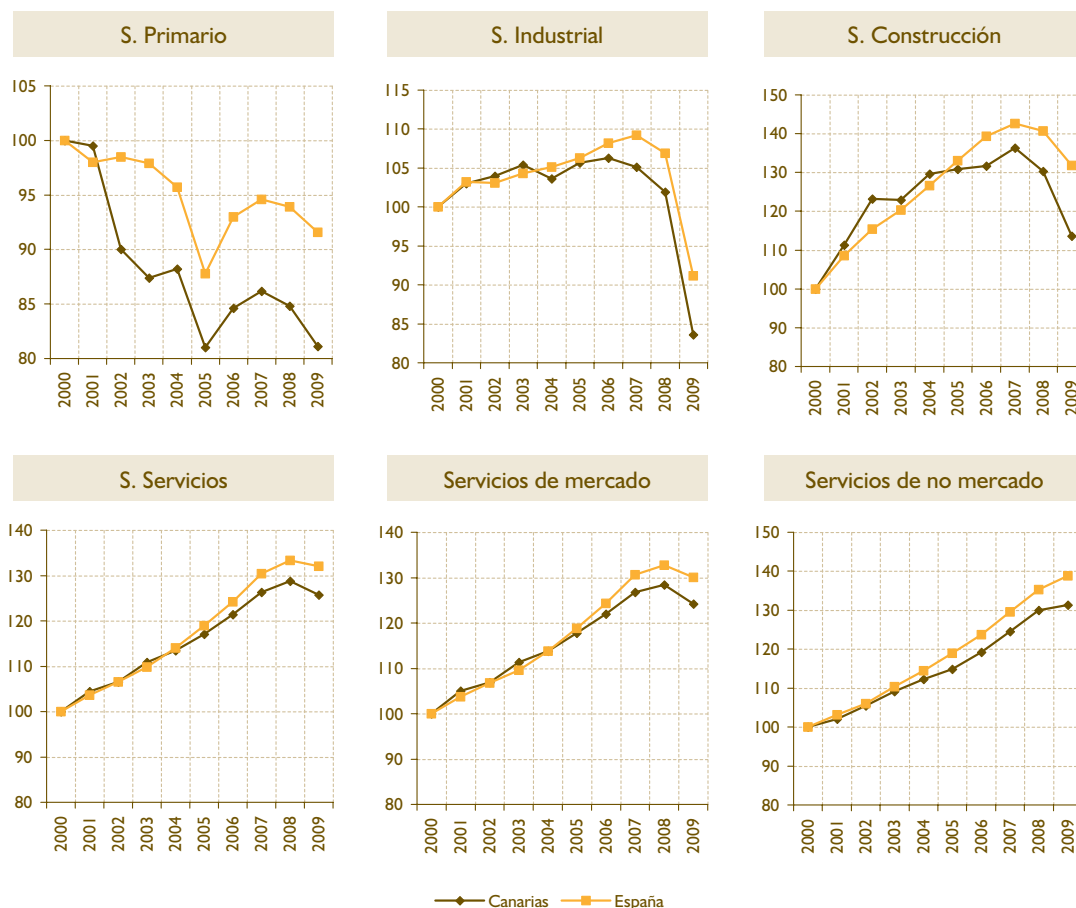
El hecho de que el sector servicios haya registrado una dinámica menos desfavorable que el conjunto de la economía significa que durante la crisis, tal y como era previsible, la presencia relativa del sector ha aumentado⁷³. Así, por ejemplo, si en el año 2007 su participación en el VAB a precios constantes del año 2000 fue en Canarias del 82%, en 2009 se ha incrementado en más de 2,9 puntos porcentuales. De esta forma Canarias sigue apareciendo, junto con Baleares, como la Comunidad con una mayor presencia relativa de las actividades de servicios en el conjunto de su sistema productivo.

A pesar de que la contracción en el VAB del sector servicios es de una magnitud claramente inferior a la de la industria y la construcción, su mayor presencia relativa en las Islas permite entender por qué en 2009 éste ha contribuido en casi un 46% al descenso del VAB agregado canario (18% a nivel nacional).

Pese a la crisis, la producción de los servicios de no mercado ha seguido aumentando, aunque a un ritmo claramente inferior (gráfico 2.8). Su crecimiento real ha sido, en el año 2009 del 1% en Canarias, claramente inferior al registrado en 2008 (4,33%). Aunque esta desaceleración también se aprecia a ni-

Gráfico 2.8

DINÁMICA SECTORIAL RECIENTE DEL VALOR AÑADIDO BRUTO A PRECIOS CONSTANTES DEL AÑO 2000. CANARIAS Y ESPAÑA. 2000 - 2009 (año 2000 base 100)



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de la CRE-2000 (INE).

73 El comportamiento anticíclico de la participación del sector servicios es una regularidad empírica ampliamente estudiada. Entre los factores que suelen señalarse para explicarlo destacan: (1) la elevada presencia relativa de empresas de reducida dimensión, menos sensibles a los cambios cíclicos; (2) la existencia de un componente de elevada sensibilidad en la demanda de muchos servicios (por ejemplo, educación y sanidad); (3) la importancia del sector público y de las empresas o entidades públicas que funcionan fuera del mercado en la prestación de servicios (servicios públicos y sociales); (4) las actuaciones contracíclicas del gasto público impulsando el gasto en servicios públicos en etapas de recesión; (5) y la presencia de un gran número de trabajadores autónomos y a tiempo parcial que se adaptan mejor a las fluctuaciones del ciclo, además de que en épocas de mucho paro algunas ramas de servicios sirven de refugio para los parados de otros sectores [Salido (2007): "El sector servicios", en J. Requeijo y otros (dirs.): "Economía española", Delta Publicaciones].

vel nacional, lo cierto es que, una vez más, su crecimiento en 2009 (2,59%) se sitúa muy por encima del registrado en Canarias. Ninguna otra Comunidad Autónoma registra un crecimiento real más débil en la producción de los servicios de no mercado en los dos años de crisis, lo que apunta al sector público, como suministrador de servicios, como otro elemento más que explica el impacto diferencial de la crisis en Canarias frente al resto del territorio nacional.

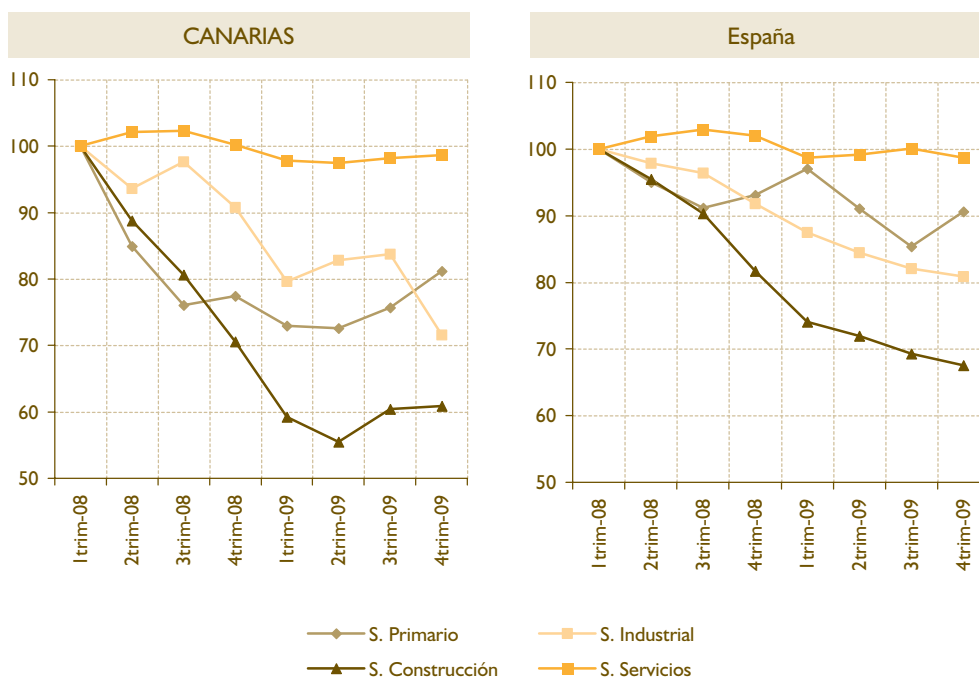
Lógicamente, la crisis se ha dejado sentir con mayor intensidad en los servicios de mercado (gráfico 2.8). No obstante, conviene advertir que en el primer año (2007-2008), esta rama de actividad siguió creciendo en términos reales, aunque a una tasa inferior a la de años anteriores. Así, por ejemplo, frente a un crecimiento medio anual acumulativo para el período 2000-2007 del 3,45% (3,89% en España), en 2008 el avance del VAB a precios constantes del sector fue del 1,34% (1,61% a nivel nacional). Sin embargo, ya en 2009 la crisis se hace más evidente, registrándose una caída en el volumen de producción del 3,36% en Canarias (el descenso fue del 2,01% en España). Ca-

narias y Baleares aparecen como las dos Comunidades Autónomas en las que se registran los descensos más pronunciados en la producción de los servicios de mercado, lo que guarda relación con la orientación turística de los dos archipiélagos.

Las conclusiones que se desprenden del análisis de la dinámica laboral reciente por sectores productivos son similares a las obtenidas a partir del estudio del comportamiento mostrado por la producción. Así, por ejemplo, los datos de la Encuesta de Población Activa (EPA) indican que ha sido el sector de la construcción en donde el descenso en el número de ocupados ha sido más intenso. Entre el primer trimestre de 2008 y el cuarto trimestre de 2009 este sector ha visto reducido su población ocupada en 49.900 personas, lo que representa el 60,6% de la contracción agregada de la población ocupada en Canarias en ese mismo período⁷⁴. Este recorte se ha concentrado en el primer año, pues durante 2009 el descenso en la población ocupada en el sector ha sido de 12.400 personas, un 36,7% de la pérdida total de ocupados en el Archipiélago.

Gráfico 2.9

EVOLUCIÓN SECTORIAL DE LA POBLACIÓN OCUPADA EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2008 - 2009 (datos trimestrales; primer trimestre de 2008 base 100)



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de la EPA (INE).

⁷⁴ Debido a que desde 2008 la EPA presenta los datos sectoriales atendiendo a la CNAE-2009, y que no ha enlazado la serie anterior (elaborada a partir de la CNAE-1993), el análisis únicamente lo podemos realizar para el periodo comprendido entre el primer trimestre del año 2008 y el cuarto trimestre de 2009.

Al sector construcción le sigue el industrial en intensidad de destrucción de empleo. Desde el primer trimestre de 2008 éste ha visto como su población ocupada se reducía en 17.900 personas, un 21,7% de la caída de la población ocupada total de las Islas. Al contrario que en el ramo de la construcción, en este caso el descenso se ha intensificado a medida que la crisis avanzaba. Así, en el último año el descenso fue de 12.100 personas, un 35,8% del total.

Los datos de ocupación vuelven a evidenciar que ha sido el sector servicios el que mejor ha resistido al contexto recesivo actual. Entre el primer trimestre de 2008 y el cuarto de 2009 acumula una pérdida de 9.000 efectivos, lo que supone el 10,9% de la contracción en la población ocupada total canaria en ese mismo período. De hecho, durante el primer año de crisis el sector logró aumentar ligeramente el número de personas ocupadas. Expresado en otros términos, el descenso en el número de ocupados se concentró en 2009. El descenso fue de 10.300 ocupados, el 30,5% de la reducción agregada.

Las tendencias descritas anteriormente quedan reflejadas en la evolución seguida por la participación relativa de cada sector en la economía canaria. Al igual que lo comentado para el VAB a precios constantes, los sectores de la construcción e industrial han visto reducida su participación en la población ocupada canaria. El sector de la construcción ha cerrado el año 2009 con una presencia relativa similar a la que exhibe a nivel nacional. El descenso registrado en la participación del sector industrial no ha hecho más que agudizar las diferencias respecto al conjunto nacional. El sector servicios, por el contrario, ha logrado aumentar su presencia relativa, pasando de aproximadamente el 75% del total de ocupados a comienzos del año 2008 (66,4% a nivel nacional), al 81,7% (71,8% en España) a finales del año 2009.

En definitiva, y tal y como se advertía al inicio de este apartado, la crisis actual ha tenido un reparto desigual a nivel regional en España, encontrándose Canarias entre las Comunidades en donde el impacto ha sido más virulento, tanto en términos de contracción del volumen de producción como, sobre todo, de pérdidas de puestos de trabajo y aumento del paro.

A la luz de la información analizada en este apartado, se puede concluir que entre los factores más importantes para entender el impacto diferencial, más grave, de la crisis sobre la economía canaria se encuentra

su actual patrón de especialización productiva. Dadas las distintas interpretaciones que se suelen dar a este concepto, a menudo parciales, conviene analizar lo que se entiende por especialización productiva.

Al hablar de especialización productiva nos referimos, a la distribución por ramas de la actividad productiva de una economía determinada. En este sentido, el perfil de especialización de Canarias, en donde la construcción y el turismo tienen una elevada presencia relativa, permite entender parte del impacto diferencial de la crisis en la economía canaria. Esto significa que, incluso en el hipotético caso en el que el ritmo de crecimiento sectorial fuese el mismo de una región española a otra, la composición sectorial de la producción y el empleo en Canarias explicaría su mayor contracción.

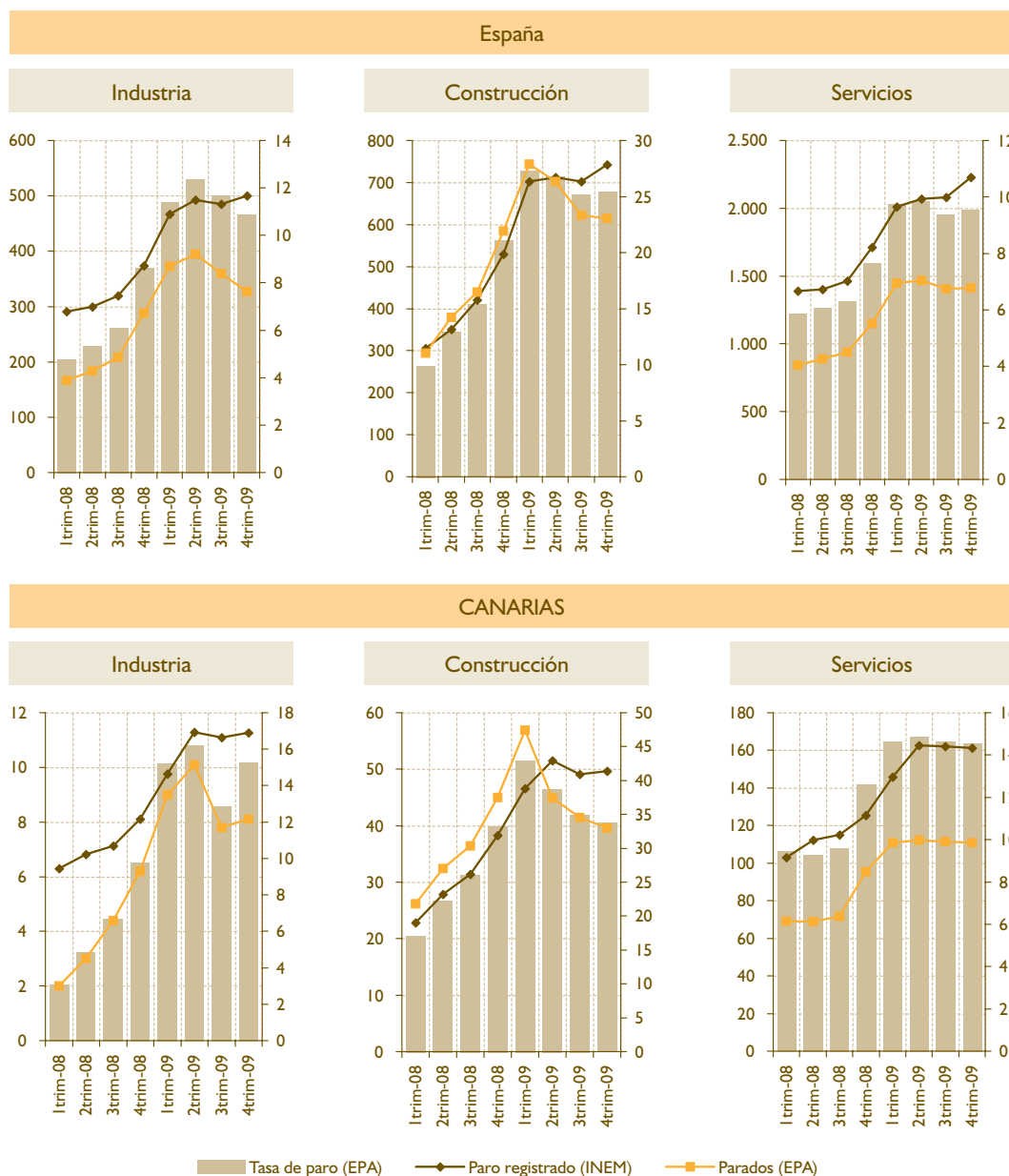
Además de lo anterior, al hablar de especialización productiva, debe hacerse mención al patrón de especialización intrasectorial y al contenido tecnológico de los distintos sectores productivos. En relación a esto, desde el Consejo se lleva insistiendo en los últimos años en la necesidad de procurar un deslizamiento de nuestro patrón productivo hacia un espacio dominado por las coordenadas de la competitividad y productividad. En otras palabras, la estructura productiva (distribución sectorial de la producción y el empleo) es importante, pero también lo son la especialización intrasectorial (ramas de mayor valor añadido y contenido tecnológico) y el nivel de eficiencia existente en las distintas ramas (y empresas)⁷⁵.

Una forma sencilla de ilustrar la relación entre la sensibilidad cíclica y posición competitiva a nivel regional consiste en correlacionar la respuesta de la producción agregada durante la crisis con el Índice de Competitividad Regional elaborado por el Centro de Predicción Económica (CEPREDE) (gráfico 2.11). Procediendo de esta forma se puede comprobar la existencia de cierta relación entre la intensidad en la caída de la producción y la situación competitiva a nivel regional en España. Canarias, según el índice de competitividad estimado por CEPREDE, figura entre las Comunidades Autónomas menos competitivas, lo que parece explicar, al menos parcialmente, el impacto diferencial de la crisis sobre su volumen de producción.

En resumen, además de pensar en la estructura productiva únicamente en términos de participaciones relativas es necesario tener en cuenta la dimensión relacionada con el dinamismo particular de cada sector o rama productiva, lo que, en última instancia nos

⁷⁵ En este sentido, conviene recordar que en los Informes Anuales de los tres años anteriores se ha mostrado evidencia que demuestra que aunque el perfil de especialización permite explicar (parcialmente) el menor nivel y crecimiento de la productividad agregada de la economía canaria, el principal factor explicativo tiene que ver con otros aspectos relacionados con el progreso tecnológico, entendido en un sentido amplio (I+D+i, capital humano, eficiencia organizativa empresarial, etc.).

Gráfico 2.10

DINÁMICA SECTORIAL RECIENTE DEL DESEMPLEO EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2008 - 2009

NOTA: Eje de la izquierda: en miles de personas; eje de la derecha: tasa de paro (en %).

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de la EPA (INE) y del INEM.

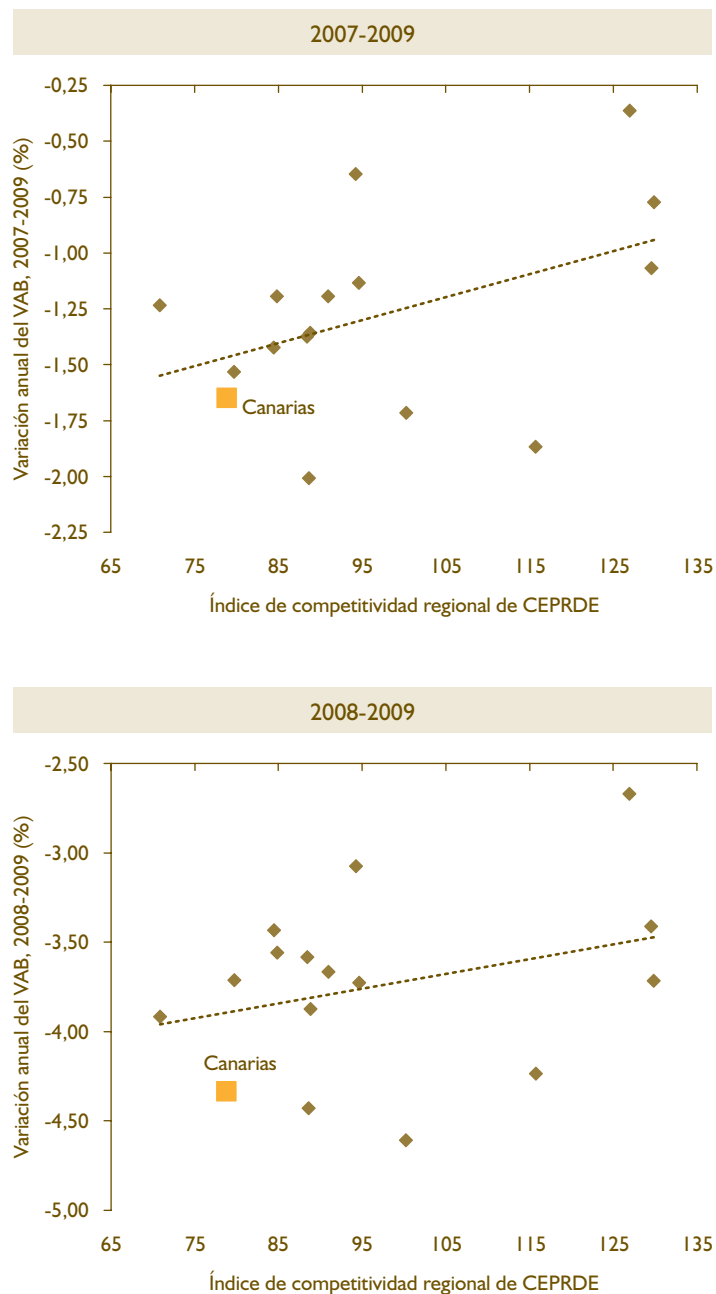
lleva al terreno de la competitividad, la eficiencia y la productividad. La evidencia existente sugiere, en consonancia con lo que se desprende de la literatura teórica económica, que las comunidades que parten de mejores estándares de competitividad tienden a sortear mejor el impacto de las crisis económicas.

Finalmente, otro aspecto relacionado con la especialización productiva que debe matizarse a la luz de la

evidencia presentada en este apartado es el relativo al grado de diversificación productiva. Además de por el mayor peso relativo que tienen en Canarias actividades altamente sensibles a los factores detonantes de la crisis económica actual, además de por el retroceso en términos competitivos acumulado en los últimos años, el patrón de especialización de Canarias se caracteriza por su elevada concentración en un pequeño número de actividades (véase el gráfico 2.12).

Gráfico 2.11

SENSIBILIDAD REGIONAL A LA CRISIS Y POSICIÓN COMPETITIVA. 2007 - 2009*



* Se ha omitido Extremadura, debido a lo atípico que resultaba. Concretamente, Extremadura aparecía como la Comunidad Autónoma con peor posición competitiva, pero, sin embargo, la reducción en su VAB está entre los más bajos. Algunos autores apuntan a la elevada presencia del sector público como posible explicación a su menor sensibilidad.

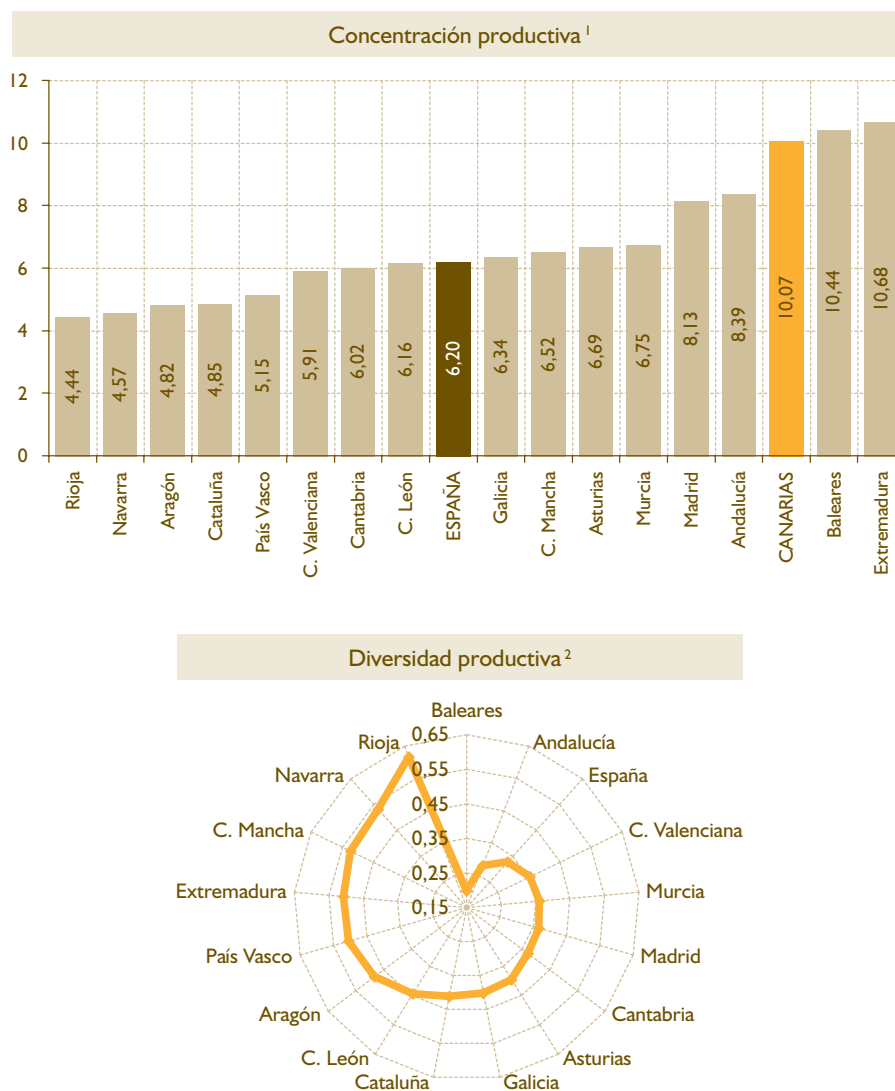
FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de la CRE-2000 (INE) y del Centro de Predicción Económica (CEPREDE).

Esta escasa diversificación, se explica, en parte, por características estructurales ampliamente conocidas: reducida dimensión, carácter insular, distancia de los grandes mercados, etc. Sin dejar de reconocer que, en muchos casos, estos factores siguen condicionan-

do el desarrollo de muchas actividades productivas en las Islas, lo cierto es que el patrón de especialización productiva de una economía no es algo inmutable, sino que es dinámico, y evoluciona en el tiempo a partir de pequeños cambios graduales en función de

Gráfico 2.12

CONCENTRACIÓN Y DIVERSIDAD PRODUCTIVA. CANARIAS FRENTE AL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS ESPAÑOLAS. 2000 - 2007



1) El grado de concentración productiva ha sido aproximado a partir del índice de Hirschman-Herfindahl normalizado. Para su cálculo se ha empleado el VAB a precios constantes del año 2000, con un desglose en un total de 21 ramas de actividad. Los datos se refieren al valor promedio del período 2000-2007, y están expresados en %.

2) El índice de diversidad productiva se calcula como el sumatorio de los valores absolutos de las diferencias de los pesos relativos (expresados en tantos por uno) de cada rama de actividad en la economía objeto de estudio (Canarias) frente a la economía de referencia (España y resto de CCAA). Cuanto más se aproxime a cero el índice, más similares son los patrones de especialización, y cuanto mayor sea (el valor teórico máximo es 2) más diferentes serán los patrones de especialización. Para su cálculo se ha empleado el VAB a precios constantes del año 2000, con un desglose en un total de 21 ramas de actividad. Los datos se refieren al valor promedio del período 2000-2007.

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de la CRE-2000 (INE).

las oportunidades y amenazas del contexto económico y la capacidad de adaptación de dicha economía.

Por tanto, en opinión del CES, es necesario que la economía canaria vaya evolucionando hacia un

modelo de crecimiento económico más sostenible económica y socialmente, incorporando mayor conocimiento y valor añadido tanto a las actuales especializaciones donde exista una ventaja competitiva como a nuevas actividades.

2.3.1.3. Canarias, economía de servicios

Canarias es actualmente una economía primordialmente de servicios, altamente terciarizada. Aunque no se trata, en absoluto, de una característica exclusiva de nuestra región, lo cierto es que el peso alcanzado por las actividades terciarias en nuestro empleo y producción sí es de los más elevados. Canarias aparece en el contexto nacional como una de las regiones que exhibe un mayor grado de terciarización. Adicionalmente, la comunidad canaria destaca por una elevada concentración de las actividades del sector servicios en unas pocas ramas de actividad. Es decir, que además de por su elevado grado de terciarización, la economía canaria sobresale por presentar un sector servicios menos diversificado que la mayoría de Comunidades Autónomas.

Tanto por el peso adquirido en el transcurso de los últimos años, como por su carácter estratégico, al análisis del sector servicios se le concede una especial importancia en el presente Informe Anual. Por si fuera poco, en un contexto como el actual, en donde tanto el gobierno regional como distintos agentes sociales parecen compartir la idea de que resulta necesario reflexionar sobre el modelo económico-productivo canario, esta cuestión deviene fundamental. En este sentido, debe advertirse que estudiar el sector servicios “no es estudiar un sector aislado de la economía, sino estudiar actividades horizontales que afectan a todos los sectores económicos. (...) La integración entre bienes y servicios es una realidad que obliga a repensar sobre el papel de lo intangible, y de la sociedad del conocimiento en la producción física. Pero no sólo al hablar de servicios a empresas. También muchos servicios finales al consumidor son cada vez más intensivos en conocimiento y adquieren mayor importancia en sociedades avanzadas donde la cultura o la educación se valoran casi como “bienes” de primera necesidad” (Rubalcaba 2008, p. 20-21).

Por este motivo, en este apartado abordaremos, desde una perspectiva macroeconómica, el análisis de algunos de los aspectos más destacados de la evolución del sector servicios en las últimas décadas, su situación actual y perspectivas de futuro. No obstante, debe advertirse que, dada la naturaleza de este Informe, no se trata de un análisis exhaustivo, sino, más bien, de una primera exploración sobre esta cuestión. Con todo, entendemos que la importancia de este tema aconseja la realización de estudios específicos en el futuro en esta misma línea.

Las fuentes estadísticas empleadas para abordar el análisis del sector servicios en Canarias son dos. Por un lado, explotamos la base B.D.Mores, elaborada

por el Ministerio de Economía y Hacienda. La principal ventaja que nos ofrece esta fuente estadística es la disponibilidad de datos desde 1955, para el sector servicios en su conjunto y algunas de sus ramas de actividad, y para Canarias y las restantes Comunidades Autónomas. Por tanto, esta base nos permitirá adoptar una visión histórica de largo plazo, que nos permita ver la tendencia seguida por el sector servicios canario en las últimas décadas. Sin embargo, la B.D.Mores plantea el inconveniente de que la serie de datos finaliza en 2003, y que el desglose del sector por ramas es muy limitado. Por estas razones el análisis se complementará con la información disponible en la Contabilidad Regional de España (CRE-2000), elaborada por el Instituto Nacional de Estadística (INE). Esta operación estadística nos permitirá analizar la dinámica reciente (2000-2007) del sector en Canarias y el resto de Comunidades Autónomas, así como su composición atendiendo a un desglose en diez ramas de actividad distintas.

Para abordar el análisis macroeconómico del sector, este apartado se ha estructurado en cuatro puntos. En el primero de ellos (2.3.1.3.1. *Peso y evolución del sector servicios en Canarias. Factores impulsores*), se analizan las tendencias de largo plazo del terciario en Canarias. En el segundo, (2.3.1.3.2. *Especialización intrasectorial*), profundizamos en el perfil de especialización dentro del sector servicios, enfrentando la situación de Canarias con la existente en otras Comunidades españolas. En el tercer punto (2.3.1.3.3. *Aspectos estructurales del sector servicios canario: productividad, capital humano, internacionalización*) se apuntan, de forma necesariamente resumida, algunas cuestiones que revisten especial importancia en el comportamiento del sector servicios. Finalmente, en el cuarto punto (2.3.1.3.4. *Expectativas de expansión de los servicios en el futuro. Retos y oportunidades para Canarias*), se señalan, a modo de conclusión, algunas de las tendencias que previsiblemente marquen la dinámica futura del sector, y que suponen tanto retos como oportunidades para la economía canaria.

2.3.1.3.1. Peso y evolución del sector servicios en Canarias. Factores impulsores

Sin duda, la progresiva terciarización de la actividad productiva constituye una de las transformaciones estructurales más destacadas de la economía canaria en las últimas décadas.

La creciente participación del sector servicios en el empleo y la producción no constituye un rasgo diferencial de la economía canaria. Se trata de una tendencia compartida con las restantes Comunidades

Autónomas y, en general, con el conjunto de economías desarrolladas.

El peso del sector servicios en el Valor Añadido Bruto (VAB) a precios constantes ha registrado un considerable avance en el transcurso de las últimas décadas. Si en el año 1955 éste representó en torno al 50% del VAB agregado canario, en el año 2003 su participación relativa se situaba ya por encima del 80% (tabla 2.16). Este fuerte ascenso de la presencia del sector en la producción de las Islas es expresiva del mayor crecimiento nominal registrado por el conjunto de actividades terciarias. En efecto, mientras que la tasa de crecimiento media anual acumulativa del VAB agregado canario fue en ese período del 13,72%, ésta fue en el sector terciario de un 14,84%. Expresado en otros términos, el valor de lo producido por el sector en 2003 es 767 veces superior al valor de la producción en el año 1955. El proceso de terciarización nominal (creciente peso en la producción a precios corrientes) de la economía canaria resulta evidente.

La terciarización real (participación en la producción a precios constantes) no ha sido de la misma intensidad. Aunque el sector servicios es indiscutiblemente el que mayor presencia relativa tiene en el VAB a precios constantes, el avance en ésta no ha sido tan notoria como a precios corrientes. En el año 1995 su contribución al VAB agregado canario a precios constantes del año 2000 fue del 74,9%, únicamente 6 puntos porcentuales inferior a su peso relativo en el año 2003 (tabla 2.16).

De la información anterior se desprenden algunas conclusiones de interés. En primer lugar, que el VAB a precios constantes del sector servicios en Canarias también ha crecido con mayor intensidad que el VAB agregado. Frente a una tasa de crecimiento media

anual acumulativa, en términos reales, del VAB total canario entre 1955 y 2003 del 4,81%, el VAB del sector servicios a precios constantes registró una tasa del 4,98%. Expresado de otra forma, en volumen de producción del sector servicios canario en 2003 es 10,3 veces superior al del año 1955.

En segundo lugar, la brecha tan pronunciada entre el crecimiento nominal y real del sector en Canarias nos pone de relieve el fuerte proceso inflacionista registrado en éste entre 1955 y 2003. Para hacernos una idea aproximada de la verdadera magnitud de este proceso, será suficiente con señalar que el nivel de precios del sector servicios, aproximado a través de su deflactor, fue en 2003 más de 74 veces superior al de 1955. Mientras el deflactor del sector servicios creció en este período a una tasa media anual acumulada del 9,39%, el deflactor del conjunto de la economía lo hizo al 8,50%.

La presencia del sector en el empleo es igualmente elevada. En el año 2003 el 74,6% de la población ocupada en Canarias lo estaba en alguna rama del sector servicios. En 1955 esta aportación era manifiestamente inferior (30%), lo que da una idea de la intensidad con la que ha crecido el empleo en el sector (tabla 2.16). Concretamente, entre 1955 y 2003 la tasa de crecimiento media anual acumulativa de los ocupados en el terciario en Canarias fue del 3,42%, claramente superior a la del conjunto de la economía canaria (1,48%).

Al enfrentar la dinámica del VAB a precios constantes del sector servicios con la de la ocupación, se obtiene otra conclusión importante. Nos referimos a los problemas que enfrentan muchas ramas del sector servicios para obtener avances significativos en sus niveles de productividad a aparente del factor trabajo. En el período considerado la tasa de crecimiento media

Tabla 2.16

PARTICIPACIÓN DEL SECTOR SERVICIOS EN LA ECONOMÍA CANARIA. 1955 - 2003 (datos expresados en %)

	1955	1960	1965	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2003
CANARIAS											
VAB a precios corrientes	50,5	44,8	51,2	58,4	66,6	71,1	75,1	74,2	80,1	81,5	80,8
VAB a precios constantes	74,9	68,6	66,7	66,9	73,9	74,6	78,3	76,6	80,7	81,5	80,9
Ocupados	30,0	33,9	40,0	48,8	57,6	63,6	67,9	70,1	75,2	76,1	74,6
ESPAÑA											
VAB a precios corrientes	43,4	43,6	45,3	49,5	50,2	55,8	59,2	60,6	66,1	66,4	67,2
VAB a precios constantes	69,7	69,0	64,5	63,0	61,5	63,6	66,1	65,2	67,7	66,4	66,7
Ocupados	30,8	33,5	36,8	40,4	44,2	50,0	56,0	59,7	64,8	64,4	64,8

FUENTE: Elaboración propia a partir de la base de datos BD. Mores (Ministerio de Economía y Hacienda).

anual acumulativa de la productividad en el conjunto del sector servicios canario fue del 1,51%, frente a un avance de esta misma variable en el conjunto de la economía canaria del 3,29%.

Con todo, el análisis de la información disponible pone de manifiesto un claro proceso de terciarización de la economía española desde 1955, especialmente en términos nominales y de empleo.

Como ya se indicó antes, esta tendencia, aunque con matices, es generalizable al resto de Comunidades Autónomas. No obstante, Canarias aparece en

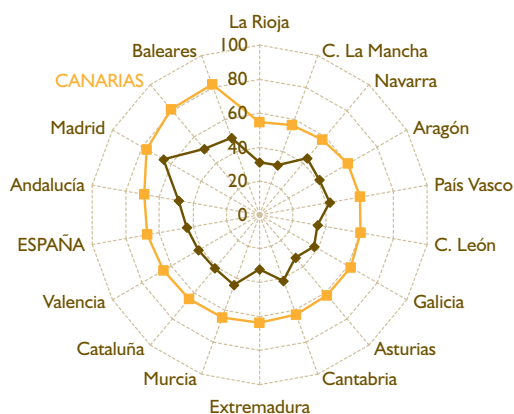
el contexto nacional como una de las regiones que presenta, en la actualidad, un mayor grado de terciarización, y, además, una en las que el avance del peso relativo del sector ha sido más claro (gráfico 2.13).

Atendiendo a la aportación de los servicios a la producción agregada, únicamente la Comunidad balear registra una proporción mayor que Canarias. No es de extrañar que sean precisamente las dos regiones archipelágicas nacionales, con un marcado perfil de especialización volcado en el sector turístico, las que copen las primeras posiciones en cuanto al peso del sector servicios.

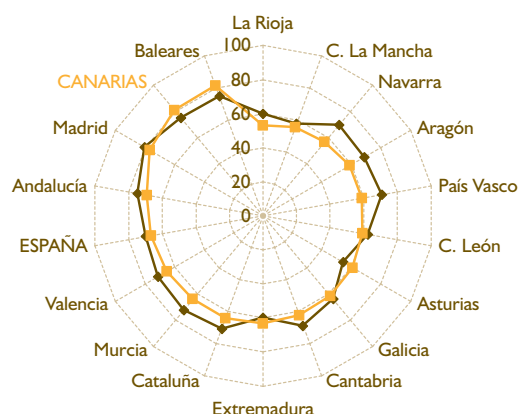
Gráfico 2.13

PARTICIPACIÓN RELATIVA DEL SECTOR SERVICIOS EN LA PRODUCCIÓN Y EL EMPLEO EN CANARIAS. COMPARATIVA CON EL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS. 1995 - 2003 (datos expresados en %)

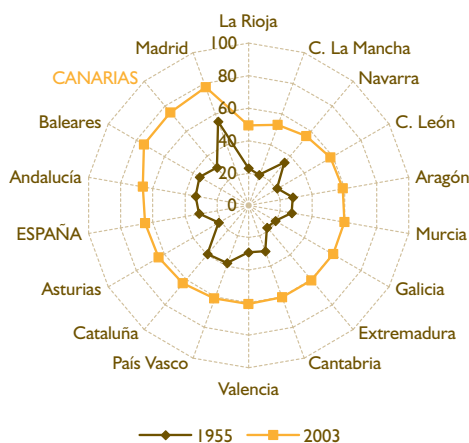
Participación en el VAB a precios corrientes, %



Participación en el VAB a precios constantes, %



Participación en el total de ocupados, %



FUENTE: Elaboración propia a partir de la base de datos BD. Mores (Ministerio de Economía y Hacienda).

En términos de empleo, Canarias y Baleares vuelven a estar entre las Comunidades Autónomas con mayor presencia relativa de las actividades terciarias. No obstante, es Madrid la que registra la mayor presencia relativa del sector en la ocupación.

Un último apunte que conviene hacer es el referido al creciente paralelismo de la dinámica temporal del sector y del conjunto de la economía. Tal y como se puede apreciar en el gráfico 2.14, el comportamiento cíclico de los servicios se ajusta cada vez más al del conjunto de la economía canaria. Adicionalmente, debe advertirse su naturaleza contracíclica, esto es, que, en general, en las etapas de expansión el crecimiento del sector es algo más tenue que el del

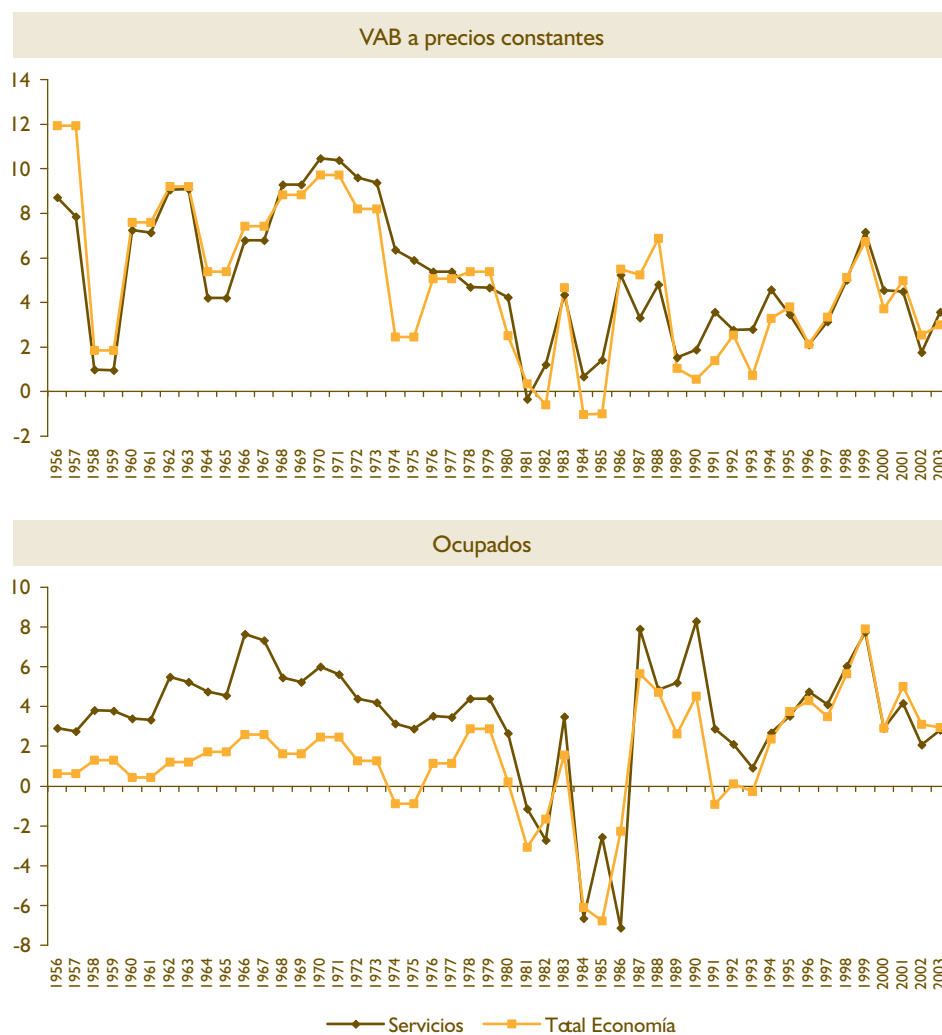
conjunto de la economía, mientras que en las etapas de crisis su desaceleración es menos pronunciada.

Como es lógico, el que el comportamiento cíclico del sector servicios se haya asemejando cada vez más al del conjunto de la economía canaria se deriva de su creciente presencia relativa en la producción y el empleo. Sin embargo, no es éste el único factor explicativo. Detrás de esta creciente correlación se encuentran algunos de los factores impulsores de su expansión, y, fundamentalmente, el que su comportamiento venga muy condicionado por la dinámica de la renta y el empleo.

En efecto, entre los factores que suelen presentarse para explicar la creciente participación de las activi-

Gráfico 2.14

DINÁMICA COMPARADA DEL SECTOR SERVICIOS Y EL CONJUNTO DE LA ECONOMÍA. CANARIAS. 1955 - 2003 (tasas de variación anual, %)



FUENTE: Elaboración propia a partir de la base de datos BD. Mores (Ministerio de Economía y Hacienda).

dades del sector servicios en las economías desarrolladas, se encuentran varios que operan por el lado de la demanda. Entre ellos se suele prestar bastante importancia a la mayor elasticidad renta que se supone presenta la demanda de un buen número de servicios. De esta forma, el proceso de terciarización sería consustancial al propio proceso de crecimiento, pues la progresiva expansión de la renta favorecería un desplazamiento de la estructura del gasto hacia aquellas actividades con mayor elasticidad renta. El argumento que se aplica en este razonamiento es el complementario al de la "Ley de Engel"⁷⁶.

Aunque tradicionalmente ha sido éste uno de los factores al que se ha dado mayor importancia para explicar el avance del sector servicios en la economía, a trabajos más recientes aconsejan realizar algunas matizaciones. En primer lugar, algunos trabajos empíricos apuntan a que no todos los servicios pueden ser considerados como "productos superiores" (mayor elasticidad-renta) o, alternativamente, que no todos los bienes son "productos inferiores" (menor elasticidad-renta) en comparación con los servicios. En segundo lugar, el aumento de la renta no siempre tiene por qué conducir automáticamente a un aumento de la cantidad demandada de servicios, ya que ello depende de otros factores como, por ejemplo, los precios relativos (por ejemplo, el encarecimiento relativo de los servicios a los bienes induce a un mayor gasto, pero no a una mayor cantidad demandada). Además, los avances tecnológicos en ocasiones permiten que un bien pueda actuar como sustitutivo de un servicio. En tercer lugar, otro factor que puede oscurecer la relación entre los niveles de renta y la cantidad demandada de servicios son los potenciales cambios en las preferencias de los consumidores, que pueden alterar esta relación directa entre aumento de la renta y demanda de servicios.

Otro factor explicativo del avance del sector servicios es la creciente importancia de algunos de ellos "como *inputs* en la función de producción de la mayoría de los sectores productivos de la economía, ya sea de las actividades manufactureras, la energía, la producción primaria o la mayor parte de los propios servicios. En definitiva, lo que está ocurriendo desde hace bastantes años es que la demanda

intermedia o -demanda intersectorial- de servicios ha aumentado sustancialmente" (Cuadrado Roura y Maroto Sánchez, 2010; p. 42).

La creciente externalización (*outsourcing*) de determinadas actividades de servicios, que anteriormente se producían en el interior de la propia empresa, y ahora son demandados a empresas (externas) especializadas en dichos servicios es uno de los factores que explican el fuerte avance de los servicios intermedios o, si se prefiere, a empresas. Adicionalmente, el incremento de este tipo de servicios por parte de todos los sectores productivos (no solo desde la industria) obedece a la creciente complejidad en que se desenvuelve la actividad empresarial, que demanda numerosos servicios tanto en el normal desarrollo de su actividad (por ejemplo, asesoramiento fiscal, contable, laboral, etc.), como para potenciar sus capacidades competitivas (análisis de mercados, marketing y diseño de productos, incorporación de nuevas tecnologías, etc.).

Un tercer factor explicativo de la progresiva terciarización de las economías avanzadas, y que también opera por el lado de la demanda, es el relativo a la expansión del comercio internacional de servicios. Sin duda, éste ha jugado un papel central en el caso de Canarias y España, fundamentalmente de la mano del turismo. Sin duda, sobre este particular resultan paradigmáticos los casos de Holanda o el Reino Unido.

Pero los factores de demanda no agotan las posibles explicaciones del creciente peso relativo de los servicios en la producción y el empleo en las sociedades avanzadas. También desempeñan un papel relevante algunos factores que operan por el lado de la oferta. Entre éstos, tradicionalmente se ha prestado especial atención a la hipótesis de la existencia de un crecimiento en los niveles de productividad del sector servicios inferior al resto de los sectores.

Según esta hipótesis, la baja productividad y su menor ritmo de crecimiento en muchos servicios, unido a los menores niveles de competencia con los que tradicionalmente han operado algunos de ellos, explicarían su mayor encarecimiento relativo (inflación dual), lo que permite entender por qué la terciarización resulta más evidente en términos nominales (creciente

76 La "Ley de Engel" expresa la relación entre el nivel de renta y los gastos. En 1857 Ernst Engel (1821-1896), y por entonces director de la Oficina de Estadística de Prusia, publicó un artículo en donde propugnaba la existencia de una relación de tipo inverso entre el nivel de renta y la parte de ésta que se dedica al consumo de alimentos, de forma que con el crecimiento económico ésta sería cada vez menor. Con el paso del tiempo, esta regularidad empírica se generalizó. Su explicación se levanta sobre el concepto de elasticidad renta (sensibilidad de la cantidad demandada de un producto ante variaciones en el nivel de renta): los productos cuya demanda presente una baja elasticidad-renta (productos inferiores, como es el caso de muchos productos del sector primario) tendrán un menor potencial de crecimiento ante variaciones crecientes en los niveles de renta; serán los productos con elevada elasticidad-renta (como muchos servicios) los que presenten un mayor crecimiento a medida que la renta de las sociedades avance. Sin embargo, debemos advertir que no todos los autores comparten la hipótesis de una mayor elasticidad-renta de la demanda de los servicios. Según Martínez y Picazo (2000, pág. 131), "las estimaciones más recientes, con información estadística depurada y homogénea para un amplio grupo de países, no confirman una diferencia significativa estadísticamente entre la elasticidad demanda renta de los bienes y servicios".

participación en el VAB a precios corrientes) que real (VAB a precios constantes).

En numerosos trabajos sobre el sector servicios se ha venido subrayando la idea de que la productividad del sector crece con mayor lentitud que la de la industria o la del sector agrario. Esta afirmación toma como punto de partida las estimaciones basadas en la aproximación más habitual de la productividad: la productividad aparente del factor trabajo. Sobre este particular, conviene llamar la atención sobre dos cuestiones que condicionan la validez de esta hipótesis. Primero, que la productividad aparente del factor trabajo presenta serias debilidades como *proxy* de la productividad de los servicios, muy especialmente para los servicios de no mercado. Segundo, que la elevada heterogeneidad del sector demanda un tratamiento desagregado. Por ejemplo, existen ramas dentro del sector servicios en las que el factor capital y la tecnología constituyen elementos muy importantes en sus funciones de producción (por ejemplo, en las telecomunicaciones, en el transporte aéreo y marítimo) y donde el factor trabajo es mucho más sustituible. La evolución del producto y la del empleo siguen entonces caminos muy próximos a los de la mayoría de las industrias manufactureras, porque se trata, en realidad, de actividades que se asemejan cada vez más a las producciones manufactureras.

Por consiguiente, la afirmación de que el crecimiento de la productividad del sector servicios es muy reducido se ha visto rebatida en los últimos años por un buen número de trabajos y, sobre todo, por la evidencia empírica. El propio W. Baumol (quien planteó la hipótesis de la enfermedad de costes de los servicios) señala la necesidad de distinguir entre distintos tipos de servicios (Cuadrado Roura y Maroto 2006, p. 98). Según esta nueva perspectiva sobre el análisis de la productividad del sector servicios, en los últimos años la hipótesis de los bajos niveles de productividad ha ido perdiendo fuerza, al menos para algunas ramas de actividad. Además, en el contexto en el que opera el sector servicios en los últimos años, han ido ganando importancia otras fuentes de crecimiento de la productividad, como por ejemplo, el desarrollo de las tecnologías de la información y comunicación (TIC) y los procesos de desregulación de las actividades de servicios, intensificados recientemente en el contexto europeo por la Directiva de Servicios de la UE (Cuadrado Roura y Maroto Sánchez, 2010; Rubalcaba, 2008).

2.3.1.3.2. Especialización intrasectorial

Hasta ahora el análisis lo hemos conducido en términos agregados, para el conjunto del sector. Sin

embargo, el terciario es un sector muy heterogéneo, conformado por un amplio número de actividades de muy diversa naturaleza, tanto por las características definitorias de sus respectivas funciones de demanda, como por los elementos estructurales de sus respectivas funciones de producción, así como por el entramado normativo-regulatorio en el que se desenvuelven los distintos tipos de actividad. Por este motivo, resulta necesario ampliar el análisis anterior a la luz de información desagregada al nivel de ramas de actividad.

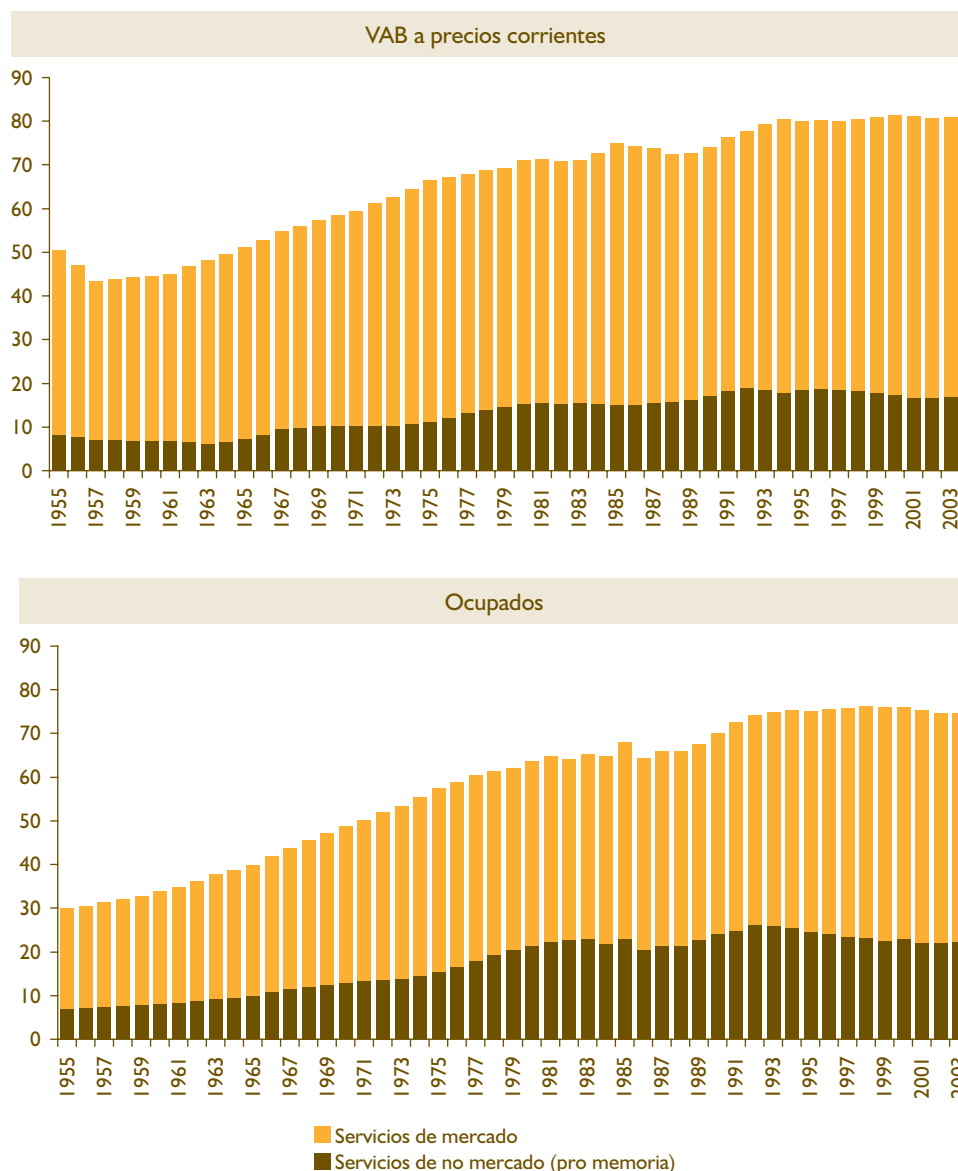
Un primer criterio de clasificación de las actividades que integran el sector distingue entre los servicios cuya prestación se realiza en condiciones de mercado (servicios de mercado o destinados a la venta) y aquellos en los que su prestación tiene lugar fuera del mercado (servicios de no mercado o no destinados a la venta).

Con una perspectiva de largo plazo, puede afirmarse que los servicios de no mercado han aumentado considerablemente su participación en el VAB a precios corrientes y la ocupación en Canarias. En el año 1955 su contribución a la producción agregada canaria fue del 8,37%, mientras que el colectivo de personas ocupadas en el sector supuso el 7,10% del total. En el año 1980 su presencia relativa en el VAB prácticamente se había duplicado, mientras que en términos de empleo se había multiplicado aproximadamente por tres. En 2003, último año para el que la base BD. Mores del Ministerio de Economía y Hacienda ha publicado los datos, la participación nominal de los servicios no destinados a la venta en Canarias fue del 16,83%, mientras que su peso relativo en la ocupación de las Islas fue del 22,30%. No obstante, dada la naturaleza marcadamente contracíclica de este tipo de servicios, no debe sorprender que en las fases bajas del ciclo su participación llegue a superar estos porcentajes. Por ejemplo, en el año 1992, en plena recesión, su contribución en el VAB a precios corrientes canario ascendió al 19,01%, mientras que en términos de empleo ésta fue del 26,17% (gráfico 2.15).

Más allá de las oscilaciones cíclicas, resulta evidente que el marcado ascenso registrado por la participación de los servicios de no mercado en la economía canaria durante las últimas décadas se explica por la intervención creciente del sector público en la economía. En este sentido, y dada la amplitud del período temporal analizado, no debe sorprender el intenso avance registrado en los años finales de los años setenta y los ochenta del siglo XX. El desarrollo del Estado de la Autonomías y la consiguiente descentra-

Gráfico 2.15

EVOLUCIÓN DE LA PARTICIPACIÓN DE LOS SERVICIOS DE MERCADO Y DE NO MERCADO EN LA PRODUCCIÓN Y EL EMPLEO EN CANARIAS. 1955 - 2003 (datos expresados en %)



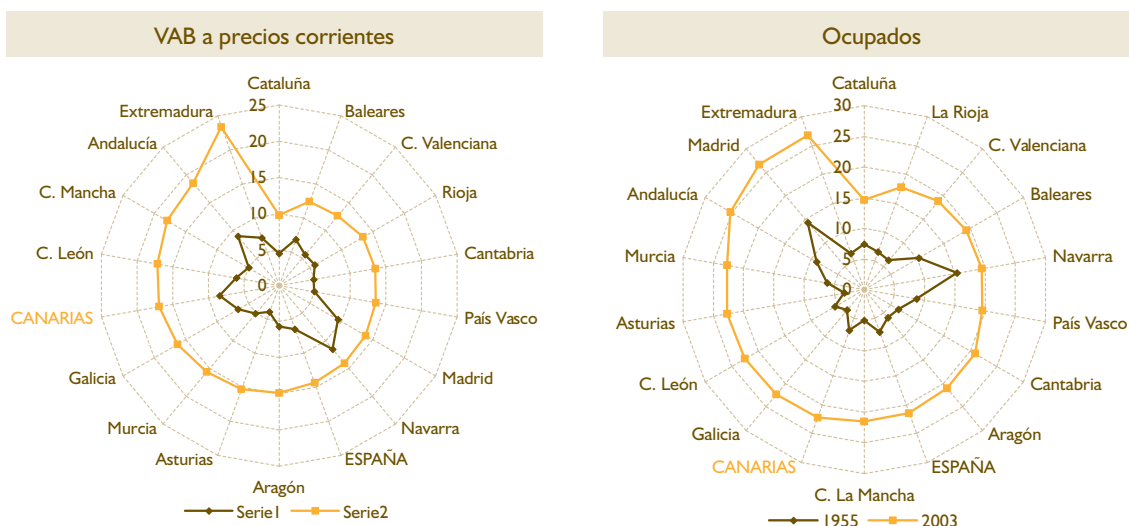
FUENTE: Elaboración propia a partir de la base de datos BD. Mores (Ministerio de Economía y Hacienda).

lización del sector público han desempeñado, sin duda, un papel importante en el desarrollo, tanto en Canarias como en el resto del territorio nacional (gráfico 2.16), de los servicios de no mercado, pero aún más importante que esto, la puesta en marcha del Estado del Bienestar (educación, sanidad, seguridad social, etc.) ha supuesto un impulso crucial en la creciente presencia en nuestra economía de los servicios no destinados a la venta.

Canarias aparece en 2003 como la quinta Comunidad Autónoma española en donde los servicios no destinados a la venta aportan una mayor proporción del VAB a precios corrientes regional. Por encima únicamente se encuentran Castilla y León (17,04%), Castilla-La Mancha (17,86%), Andalucía (18,50%) y Extremadura (23,57%). En términos de empleo, el sector servicios de no mercado canario aparece como el octavo que más contribuye a la población ocupada regional.

Gráfico 2.16

PARTICIPACIÓN DE LOS SERVICIOS DE NO MERCADO EN LA PRODUCCIÓN Y EL EMPLEO EN CANARIAS. COMPARATIVA CON EL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS. 1955 - 2003 (datos expresados en %)



FUENTE: Elaboración propia a partir de la base de datos BD. Mores (Ministerio de Economía y Hacienda).

Respecto a los servicios destinados al mercado, también se aprecia un progresivo aumento en su participación nominal en las últimas décadas (gráfico 2.15). En el año 2003 el peso en el VAB a precios corrientes canario del conjunto de actividades que integran los servicios de mercado fue del 52,91% (frente a un 55% a nivel nacional). En términos de empleo, su aportación ese mismo año fue del 52,34% (frente a un 43,36% en España). En ambos casos, se trata de una participación sustancialmente más elevada de la que presentaba el sector a mediados de la década de 1950, cuando ambas proporciones fueron, respectivamente, del 35,63% y 22,90%.

En el año 2003, el sector servicios de mercado canario aparece en el contexto autonómico nacional como el segundo con mayor aportación a la ocupación regional, y el quinto en cuanto a su aportación nominal (gráfico 2.17).

Atendiendo a la evolución seguida por la composición por ramas de actividad de la producción y el empleo del sector servicios canario desde mediados de la década de 1950 en adelante, destacan las siguientes tendencias:

1. El fuerte empuje registrado por los servicios de mercado durante las décadas de los sesenta y setenta del siglo pasado obedece fundamentalmen-

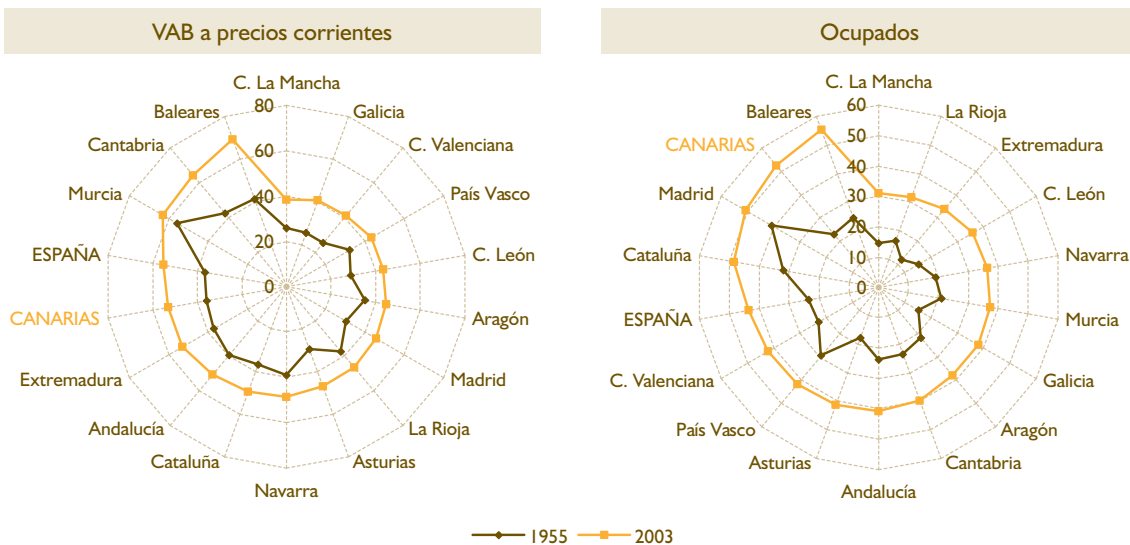
te a la consolidación de la "industria" turística en Canarias. Según se desprende de los datos de la base BD. Mores, en 1955 el ramo Comercio y Hostelería⁷⁷ en Canarias contribuyó en un 9,94% al empleo total, y en un 9,72% al VAB a precios corrientes. A finales de la década de 1960 su participación se elevaba ya del 19,95% y 16,47%, respectivamente en la producción. Y al término de la década de 1970 estas proporciones eran del 25,38% y 23,75%. En 2003, último año para el que el Ministerio facilita información, la presencia relativa de las actividades de Comercio y Hostelería en el empleo de las Islas era ya del 29,58%, un porcentaje muy similar a su participación en el VAB a precios corrientes (29,01%).

2. Aunque el avance de las actividades comercial y de hostelería también se observa en otras regiones del territorio nacional, el aumento en su presencia relativa en la actividad productiva y el empleo en Canarias es mucho más intenso que en el conjunto de la economía española. Esto se tradujo en un incremento notable en el índice de especialización de Canarias en el ramo Comercio y hostelería (tabla 2.17). Concretamente, si a mediados de la década de 1950 éste se situaba en niveles muy próximos al 100%, hacia el tramo final de la década de 1970 ya se situaba por encima del 159% en términos de ocupación, y próximo al 175% en

77 Desafortunadamente, los datos que facilita el Ministerio no permiten diferenciar entre ambas actividades.

Gráfico 2.17

PARTICIPACIÓN DE LOS SERVICIOS DE MERCADO EN LA PRODUCCIÓN Y EL EMPLEO EN CANARIAS. COMPARATIVA CON EL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS. 1955 - 2003 (datos expresados en %)



FUENTE: Elaboración propia a partir de la base de datos BD. Mores (Ministerio de Economía y Hacienda).

términos de producción. Desde entonces, el índice de especialización de Canarias en actividades del sector Comercio y hostelería se ha mantenido claramente por encima del 100%, aunque en un nivel inferior al del tramo final de los años setenta y ochenta del siglo pasado (tabla 2.17).

- Otra rama de actividad del sector servicios de gran importancia para la economía canaria es la de Transporte y comunicaciones. Aunque a gran distancia de las actividades de Comercio y hostelería, su presencia relativa es la segunda más elevada dentro del terciario. Además, han mostrado un importante dinamismo en las últimas décadas, como queda reflejado en el incremento en su participación relativa tanto en la ocupación como en el VAB a precios corrientes.
- Igual que sucede con la rama Comercio y hostelería, la de Transporte y comunicaciones tiene una presencia relativa superior en Canarias que en el conjunto de la economía española.
- Las otras dos ramas que permite analizar la base BD. Mores (Intermediación financiera, y Otros servicios de mercado) se caracterizan, en general, por tener una presencia relativa inferior en Canarias que en el conjunto nacional.

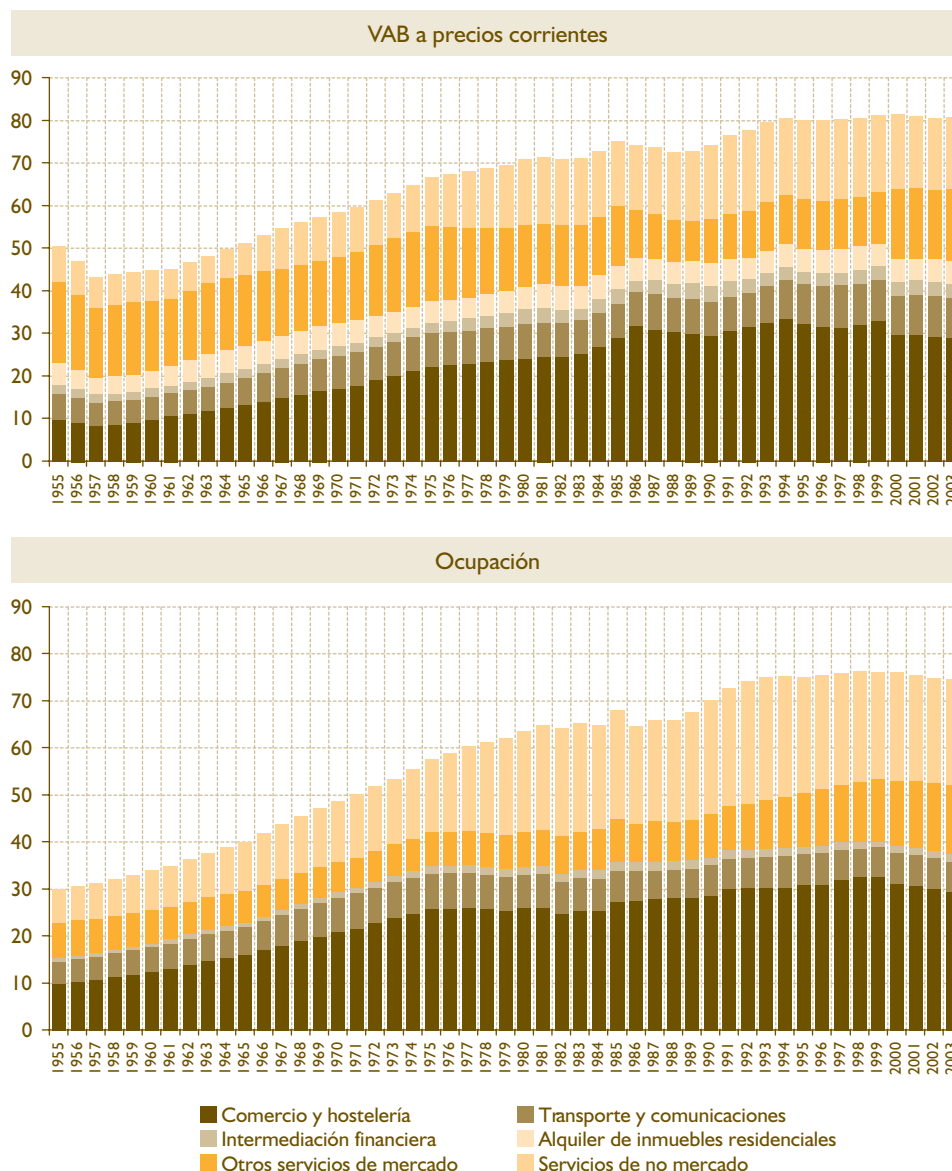
Al objeto de completar el análisis macroeconómico del sector servicios canario que permite realizar la base del Ministerio de Economía y Hacienda (BD. Mores), seguidamente pasamos a explotar la Contabilidad Regional de España (CRE-2000) que elabora el Instituto Nacional de Estadística (INE). Si bien es cierto que la base BD. Mores presenta la gran ventaja de suministrar información homogénea para el período 1955-2003, lo que resulta fundamental para un estudio de las tendencias a largo plazo del sector en Canarias, entre sus principales limitaciones se encuentra la poca desagregación, al nivel de ramas de actividad, que ofrece. Por este motivo haremos uso de la CRE-2000, que además de diferenciar entre servicios de mercado y de no mercado, ofrece una desagregación del sector en diez ramas de actividad diferentes (tabla 2.18)⁷⁸.

Según se desprende de los datos de la CRE-2000, en el tramo final de la anterior etapa de expansión (2000-2007), la tasa de crecimiento media anual acumulativa del VAB a precios corrientes del sector servicios canario fue del 7,09% (7,84% a nivel nacional), ligeramente inferior al registrado por el VAB agregado de las Islas, que fue del 7,43% (7,60% en el conjunto nacional).

78 Debe tenerse en cuenta que los resultados de ambas fuentes (BD.Mores y CRE-2000) no son comparables.

Gráfico 2.18

EVOLUCIÓN DE LA PARTICIPACIÓN DEL SECTOR SERVICIOS EN LA PRODUCCIÓN Y EL EMPLEO EN LA ECONOMÍA CANARIA. 1955 - 2003 (datos expresados en %)



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos del BD. Mores (Ministerio de Economía y Hacienda).

En términos de empleo (puestos de trabajo), el avance fue igualmente intenso. En Canarias la tasa de variación media anual acumulativa en el sector servicios fue del 4,18%, similar a la nacional (4,12%).

Fueron los servicios de mercado los que lideraron el crecimiento del sector. Frente a un crecimiento medio anual acumulativo de los servicios de no mercado del 6,83% en términos nominales y del 2,53% en términos de empleos, los servicios de mercado crecieron al 7,16% y 4,85%, respectivamente.

Dentro del segmento de servicios de mercado, las ramas Intermediación financiera (10,33%) e Inmobiliarias y servicios empresariales (8,46%) se encuentran entre las que mostraron un crecimiento más vigoroso en términos nominales. Dada la naturaleza del ciclo expansivo anterior, no debe extrañar que sean estas actividades las que lideran el crecimiento del VAB a precios corrientes del sector servicios en Canarias. La fortaleza del avance en ambas ramas se tradujo en un aumento en sus respectivos pesos relativos. En 2007, la participación de la rama Intermediación financiera

Tabla 2.17

EL SECTOR SERVICIOS EN CANARIAS. COMPOSICIÓN SEGÚN RAMAS DE ACTIVIDAD E ÍNDICES DE ESPECIALIZACIÓN. 1955 - 2003 (datos expresados en %)

	PESO RELATIVO					ÍNDICE DE ESPECIALIZACIÓN ¹					VARIACIÓN ²	
	1955	1980	1990	2000	2003	1955	1980	1990	2000	2003	1955-2003	1980-2003
VAB A PRECIOS CORRIENTES												
Total economía	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	–	–	–	–	–	13,72	9,65
Servicios	50,5	71,1	74,2	81,5	80,8	116,4	127,3	122,5	122,8	120,3	14,84	10,27
Ss. de no mercado	8,4	15,4	17,3	17,6	16,8	130,3	128,7	121,4	120,9	117,2	15,39	10,07
Ss. de mercado	42,2	55,6	56,9	63,8	64,0	114,0	126,9	122,8	123,3	121,1	14,72	10,32
Comercio y hostelería	9,7	24,2	29,5	29,6	29,0	109,5	166,9	174,1	157,3	159,0	16,34	10,51
Transporte y comunic.	6,2	8,0	8,0	9,3	9,4	130,3	118,2	122,2	127,3	127,8	14,71	10,41
Intermediación financiera	2,1	3,5	3,8	3,2	3,3	104,8	78,4	67,3	69,9	69,4	14,81	9,36
Otros Ss. de mercado	19,1	14,6	10,4	16,4	16,9	134,3	119,0	86,3	102,3	97,3	13,44	10,36
OCUPACIÓN												
Total economía	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	–	–	–	–	–	1,48	1,66
Servicios	30,0	63,6	70,1	76,1	74,6	97,4	127,3	117,5	118,2	115,2	3,42	2,37
Ss. de no mercado	7,1	21,4	24,1	23,0	22,3	95,7	133,7	110,4	106,6	104,1	3,93	1,83
Ss. de mercado	22,9	42,2	46,0	53,1	52,3	97,9	124,2	121,5	124,0	120,7	3,24	2,62
Comercio y hostelería	9,9	26,0	28,8	31,2	29,6	93,4	149,7	144,8	148,3	142,4	3,81	2,22
Transporte y comunic.	4,7	7,0	6,3	6,5	6,4	105,6	115,4	119,5	123,3	119,4	2,14	1,22
Intermediación financiera	0,8	1,8	1,7	1,5	1,4	79,2	66,9	68,2	69,8	72,3	2,62	0,79
Otros Ss. de mercado	7,5	7,3	9,1	13,9	15,0	102,7	93,7	90,2	96,9	98,0	2,96	4,86

* En la tabla no se ha incluido la rama "Alquiler de inmuebles residenciales" debido a que la BD. Mores no facilita los datos de ocupados.

1) Los índices de especialización se han calculado como el ratio de la participación de cada rama/sector en Canarias frente a España.

2) Tasa de crecimiento media anual acumulativa.

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos del BD. Mores (Ministerio de Economía y Hacienda).

se aproximó al 4% del VAB a precios corrientes agregado de la economía canaria, mientras que la otra rama, Inmobiliarias y servicios empresariales, llegó hasta el 17,27%. En el primero de los casos, se trata de una participación claramente inferior de la que registra el sector a nivel nacional, situándose el respectivo índice de especialización por debajo del 75%. No en vano, Canarias aparece como la comunidad autónoma con un menor índice de especialización en

este tipo de actividad (gráfico 2.19). En el caso de las Inmobiliarias y servicios empresariales, el peso en Canarias es muy similar al nacional, como pone de manifiesto su índice de especialización (100,13%). Únicamente en Madrid, Cataluña, Baleares, Andalucía y Comunidad Valenciana el peso relativo de las Inmobiliarias y servicios empresariales tienen una mayor presencia relativa en sus respectivos niveles de producción (gráfico 2.19).

Tabla 2.18

EL SECTOR SERVICIOS EN CANARIAS. COMPOSICIÓN SEGÚN RAMAS DE ACTIVIDAD E ÍNDICES DE ESPECIALIZACIÓN. 2000 - 2007 (datos expresados en %)

	PESO RELATIVO		ÍNDICE DE ESPECIALIZACIÓN		VARIACIÓN
	2000	2007	2000	2007	2000-2007
VAB A PRECIOS CORRIENTES					
Total economía	100,00	100,00	—	—	7,43
Servicios	81,46	80,46	122,71	118,19	7,09
Servicios de no mercado	17,64	17,13	120,26	116,67	6,83
Servicios de mercado	63,82	63,33	123,41	118,60	7,16
GG Comercio y reparación	12,33	11,53	109,96	109,40	6,26
HH Hostelería	17,31	15,64	227,48	216,64	5,74
II Transporte y comunicaciones	9,33	8,87	127,44	130,72	6,52
JJ Intermediación financiera	3,22	3,92	70,00	74,00	10,33
KK Inmobiliarias y servicios empresariales	15,99	17,27	107,65	100,13	8,46
LL Administración pública	7,49	7,17	120,40	118,09	6,61
MM Educación	6,01	5,27	122,70	111,57	5,29
NN Actividades sanitarias y veterinarias; servicios sociales	5,43	6,24	106,98	110,36	9,42
OO Otros servicios y actividades sociales; servicios personales	3,60	3,94	100,92	105,87	8,66
PP Hogares que emplean personal doméstico	0,75	0,61	73,55	74,75	4,28
EMPLEO (PUESTOS DE TRABAJO)					
Total economía	100,00	100,00	—	—	3,93
Servicios	76,09	77,42	118,16	113,83	4,18
Servicios de no mercado	22,96	20,89	106,42	102,13	2,53
Servicios de mercado	53,13	56,53	124,08	118,86	4,85
GG Comercio y reparación	17,57	16,43	118,00	111,18	2,94
HH Hostelería	13,59	13,87	222,57	198,19	4,23
II Transporte y comunicaciones	6,54	7,42	123,33	134,21	5,80
JJ Intermediación financiera	1,49	1,44	69,84	75,44	3,44
KK Inmobiliarias y servicios empresariales	7,12	9,03	92,72	92,21	7,51
LL Administración pública	8,64	7,73	117,92	120,04	2,30
MM Educación	5,97	5,13	116,65	101,90	1,71
NN Actividades sanitarias y veterinarias; servicios sociales	5,63	6,33	103,86	99,13	5,67
OO Otros servicios y actividades sociales; servicios personales	4,72	5,31	119,00	111,55	5,71
PP Hogares que emplean personal doméstico	4,83	4,74	74,79	74,10	3,63

1) Los índices de especialización se han calculado como el ratio de la participación de cada rama/sector en Canarias frente a España.

2) Tasa de crecimiento media anual acumulativa.

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de la CRE-2000 (INE).

Otras ramas muy dinámicas en este período fueron las Actividades sanitarias y veterinarias y servicios sociales (9,42%), y Otros servicios y actividades sociales, y servicios personales (8,66%). En ambos casos, su participación en el VAB a precios corrientes aumentó, situándose en 2007 por encima de su presencia relativa en el conjunto de la economía española. De hecho, en ambos casos Canarias apare-

ce entre las Comunidades Autónomas en las que la participación de estas actividades en el VAB a precios corrientes es más elevada (gráfico 2.19).

Entre las ramas que registraron las menores tasas de crecimiento entre los años 2000 y 2007 se encuentran Hogares que emplean personal doméstico (4,28%), Educación (5,29%), y Hostelería (5,74%).

Por su elevada presencia relativa en la economía de las Islas y sus numerosos e intensos eslabonamientos con otras muchas actividades, merece la pena destacar el menor crecimiento registrado por la Hostelería. Su menor dinamismo en estos años se ha traducido en que su participación relativa en el VAB a precios corrientes haya retrocedido en estos 7 años en 1,67 puntos porcentuales, situándose ya en 2007 en el 15,64%. Adicionalmente, el ritmo de crecimiento nominal de la Hostelería a nivel nacional ha superado en 0,91 puntos porcentuales. El menor dinamismo del ramo en Canarias se ha traducido en un descenso de su índice de especialización, que en 2000 era del 227,48%, y que en 2007 se situaba en 216,64%. Con todo, y como se desprende del dato anterior, la presencia relativa de las actividades de hostelería en Canarias sigue estando muy por encima de la que exhibe a nivel nacional. Únicamente en Baleares su presencia relativa es mayor, como pone de manifiesto que su índice de especialización fuese en 2007 del 306,14% (gráfico 2.19).

La tercera rama de actividad dentro del sector servicios con mayor presencia relativa en el VAB canario es la de Comercio y reparación. Su crecimiento nominal entre 2000 y 2007 ha sido inferior a la del conjunto del sector servicios y del agregado de la economía, lo que se ha traducido en un leve descenso en su presencia relativa. Con todo, el año 2007 lo cerró con una aportación al VAB a precios corrientes del 11,53%. Se trata de una participación superior a la que presenta el sector en el conjunto de la economía española, y únicamente en la Comunidad Valenciana el ramo presenta un índice de especialización más elevado (gráfico 2.19).

Finalmente, entre las ramas que registran índices de especialización específicos superiores al 100% en Canarias también se encuentran Transportes y comunicaciones (índice de especialización del 130,72% en 2007, el segundo más elevado) y Administración pública (118,09%, el tercero más alto). El caso de Transportes y comunicaciones es especialmente reseñable, pues se trata de la cuarta rama del sector servicios con mayor presencia relativa en Canarias y la segunda con un índice de especialización, únicamente superada por la de la Hostelería. Es más, únicamente en Madrid ese subsector presenta un índice de especialización más alto que el canario. El índice de especialización específico de los servicios de Administración pública en Canarias también se encuentra entre los más altos de España, superado únicamente por cuatro Comunidades Autónomas (gráfico 2.19).

La caracterización del patrón de especialización intrasectorial que se ha extraído a partir del análisis de

los pesos relativos e índices de especialización según ramas de actividad en términos del VAB a precios corrientes no varía sustancialmente cuando se hace en términos de empleo (puestos de trabajo). Una vez más, la rama con mayor presencia relativa es la de Hostelería. Además, en este caso el ritmo de avance es ligeramente superior al del conjunto del sector servicios y de la economía canaria, lo que se ha traducido en un leve avance en su participación relativa en el empleo agregado. De esta forma, si en el año 2000 su aportación al empleo total en el Archipiélago fue del 13,59%, en 2007 se eleva hasta el 13,87%.

Esta misma tendencia se aprecia, incluso con mayor intensidad a nivel nacional. El ramo de la hostelería nacional registra una tasa de crecimiento media anual acumulativa del 5,34%, esto es, 1,12 puntos porcentuales superior a la de Canarias. Este ritmo de avance se sitúa igualmente por encima del experimentado por el VAB agregado español, lo que se ha traducido en un aumento significativo en su participación relativa, que pasa del 6,11% al 7%.

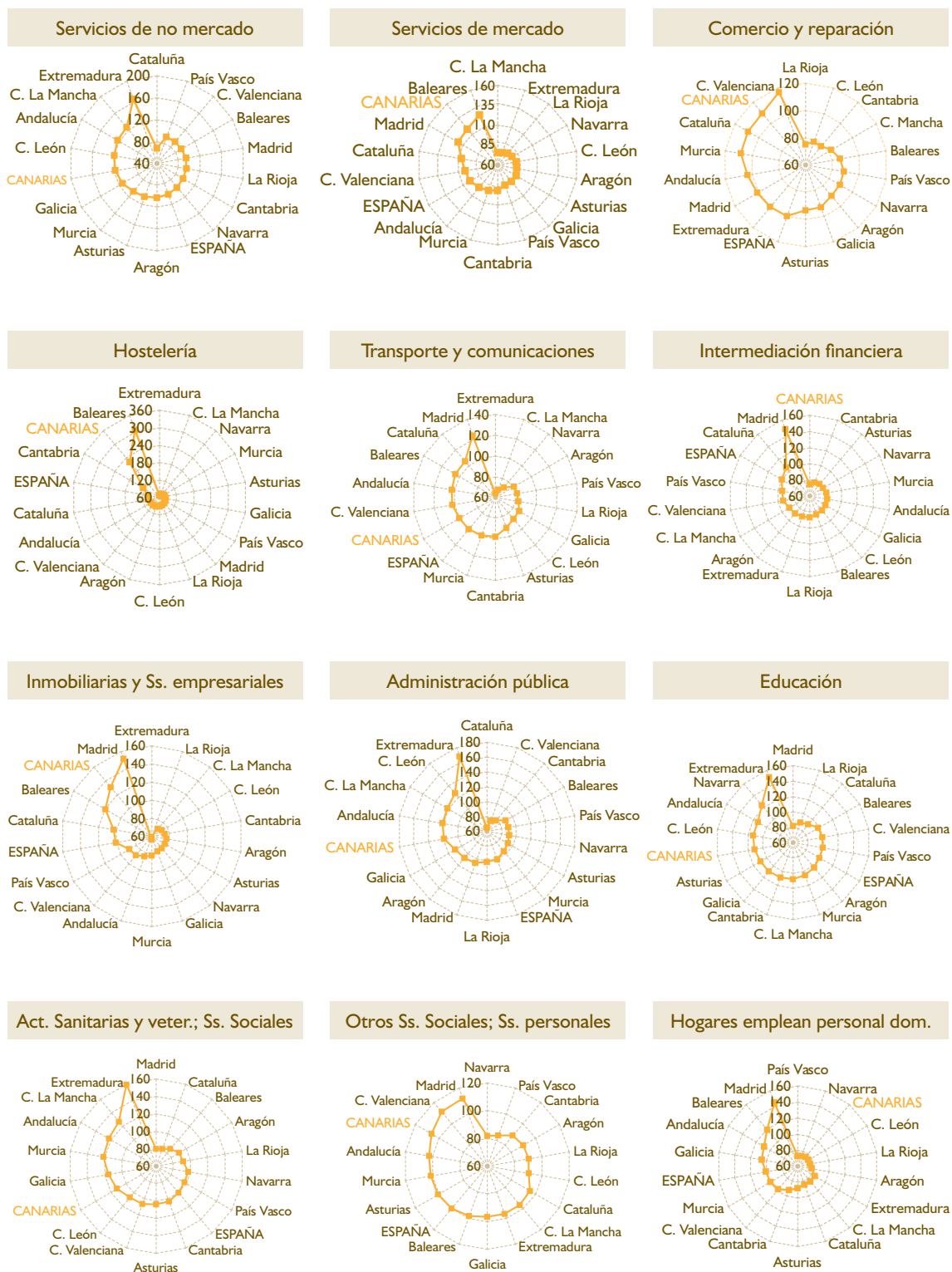
El mayor dinamismo mostrado por la Hostelería en el conjunto nacional se ha traducido en que entre 2000 y 2007 ha continuado la tendencia descendente del índice de especialización en el ramo de la economía canaria, que acaba en el 198,19%. Con todo, Canarias sigue apareciendo como la segunda comunidad más especializada en actividades turísticas, por detrás de la comunidad balear (gráfico 2.20).

Las otras dos ramas de servicios de mercado con mayor peso relativo en el empleo canario son Comercio y reparación e Inmobiliarias y servicios empresariales. Sus respectivas dinámicas han sido, en lo cualitativo, similares a las registradas en términos nominales. Mientras que el empleo en el Comercio y reparación ha crecido con menor intensidad que en el conjunto del sector servicios y que en el agregado de la economía canaria, en la rama de Inmobiliarias y servicios empresariales el crecimiento es el más alto. El resultado de estas dinámicas contrapuestas es que mientras el ramo Comercio y reparación ha ido perdiendo peso relativo en el empleo total de las Islas, el sector Inmobiliario y de servicios empresariales lo ha ganado.

Pese a lo anterior, el agregado de actividades de Comercio y reparación siguen teniendo en Canarias un peso relativo notoriamente superior que en el conjunto nacional, de tal forma que en 2007 su índice de especialización específico se situó en el 111,18%, siendo superada únicamente por la Comunidad Valenciana (gráfico 2.20).

Gráfico 2.19

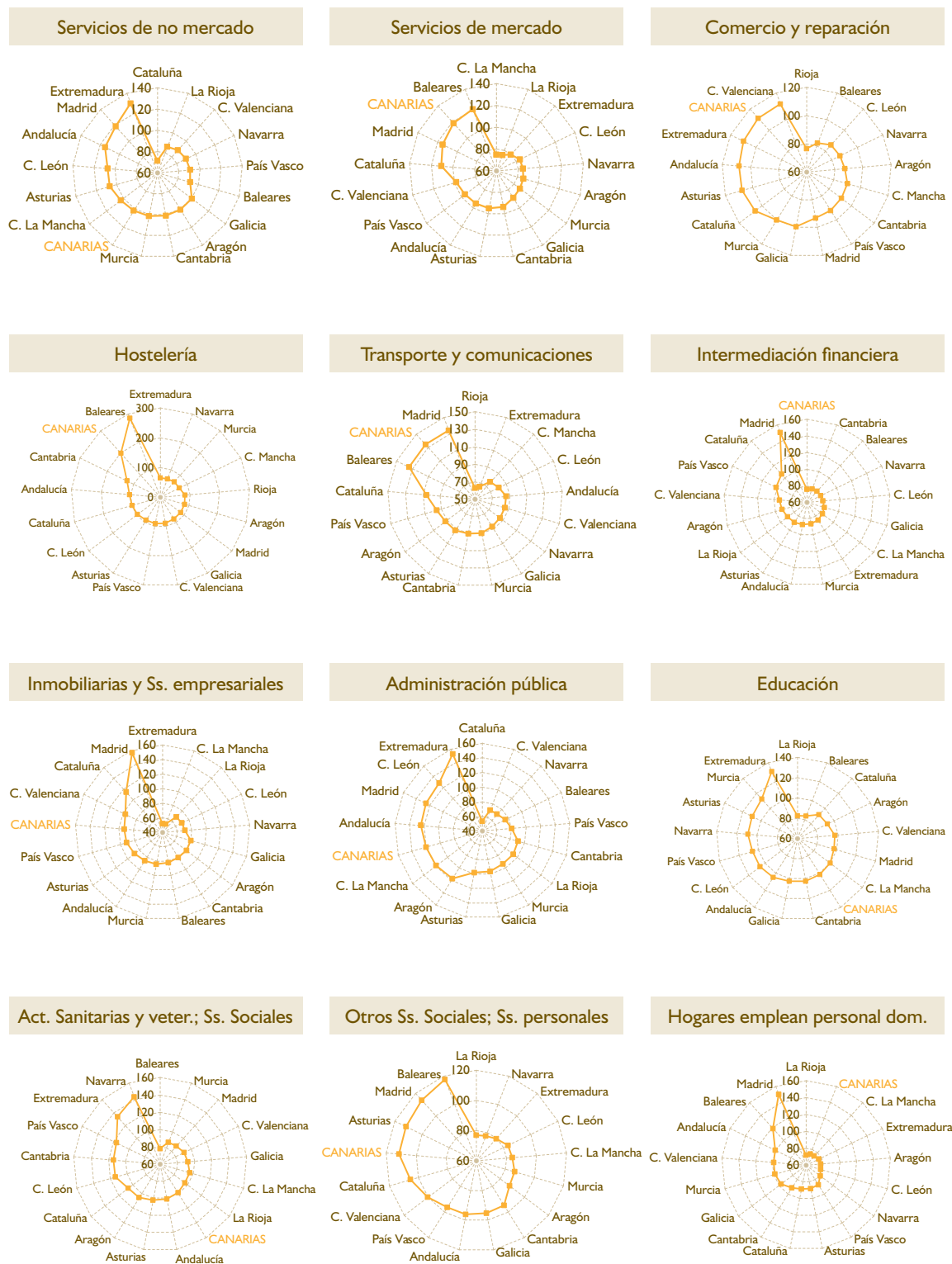
ÍNDICES DE ESPECIALIZACIÓN DEL VAB SEGÚN RAMAS DE ACTIVIDAD. CANARIAS FRENTE AL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS. 2007 (datos en %)



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de la CRE-2000 (INE).

Gráfico 2.20

ÍNDICES DE ESPECIALIZACIÓN DEL EMPLEO SEGÚN RAMAS DE ACTIVIDAD. CANARIAS FRENTE AL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS. 2007 (datos en %)



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de la CRE-2000 (INE).

Por su parte, el ramo Inmobiliarias y servicios empresariales siguen teniendo en Canarias una presencia relativa ligeramente inferior a la que presenta en el conjunto de la economía española. No obstante, Canarias aparece entre las Comunidades Autónomas en donde este tipo de actividades cuenta con una mayor presencia relativa en el empleo regional (gráfico 2.20).

Nuevamente, el subsector Transporte y comunicaciones presenta el segundo índice de especialización específico más elevado de Canarias, mientras que los servicios de Administración pública repiten como el tercero más alto. Y tal y como señalamos en el caso del VAB, en ambos casos los índices de especialización se encuentran entre los más elevados a nivel autonómico.

A modo de síntesis de lo analizado hasta el momento, destacan por su elevada presencia relativa en la economía Canaria las ramas de Hostelería, Comer-

cio y Reparación, e Inmobiliarias y servicios empresariales. Conjuntamente concentran, en el año 2007, casi el 40% del empleo y más del 44% del VAB a precios corrientes. En términos relativos, es decir, enfrentando la participación relativa de cada rama con la existente a nivel nacional, se aprecia que la especialización de Canarias en Hostelería y Comercio y reparación es indiscutible.

Otras ramas con elevados índices de especialización en Canarias son Transportes y comunicaciones y Administración pública. Por último, al enfrentar los valores que arrojan los índices de especialización específicos de cada rama en los años 2000 y 2007 se concluye que las ramas de Comercio y reparación, Hostelería y Educación han experimentado entre 2000 y 2007 un proceso de *especialización atenuada*, mientras que en la rama de Transporte y comunicaciones se aprecia un proceso claro de *especialización reforzada* (véase el cuadro 2.1).

Cuadro 2.1

CAMBIOS EN EL PATRÓN DE ESPECIALIZACIÓN

Seguindo a Garrido (2002), las ramas de actividad pueden ser clasificadas atendiendo a los cambios experimentados en sus respectivos índices de especialización del siguiente modo:

	IE > 100% en 2007		IE < 100% en 2007
	IE2007 > IE2000	IE2000 > IE2007	
IE > 100% en 2000	Especialización reforzada	Especialización atenuada	Proceso de desespecialización
IE < 100% en 2000	Proceso de especialización	—	—

En el caso de que una región (por ejemplo, Canarias) presentara en el año inicial (2000) un índice de especialización superior al 100% en una rama determinada, y éste aumentase en el período considerado (2000-2007), hablaríamos de *especialización reforzada* en dicha rama. Si, por el contrario, el índice de especialización en esa rama se redujese en el transcurso de dicho período, pero todavía en el año final (2007) éste arroja un valor superior al 100%, hablaríamos de *especialización atenuada*. Si el índice de especialización se redujese hasta caer por debajo del 100%, hablaríamos de un *proceso de desespecialización*. Por último, en el caso de que el índice de especialización de una rama partiese de un valor inferior al 100% y al final del período se situara por encima de dicho nivel, estaríamos ante un *proceso de especialización*.

RAMAS	VAB	EMPLEO
Comercio y reparación	Especialización atenuada	Especialización atenuada
Hostelería	Especialización atenuada	Especialización atenuada
Transporte y comunicaciones	Especialización reforzada	Especialización reforzada
Intermediación financiera	—	—
Inmobiliarias y servicios empresariales	Especialización atenuada	—
Administración pública	Especialización atenuada	Especialización reforzada
Educación	Especialización atenuada	Especialización atenuada
Actividades sanitarias y veterinarias; servicios sociales	Especialización reforzada	Desespecialización
Otros servicios y actividades sociales; servicios personales	Especialización reforzada	Especialización atenuada
Hogares que emplean personal doméstico	—	—

De cara a seguir profundizando en el análisis del perfil de especialización de la economía canaria, su dinámica reciente, y especificidades respecto al resto del territorio nacional, seguidamente pasamos a comentar la evolución seguida por su correspondiente índice de diversidad productiva⁷⁹, tanto en términos de producción como de empleo.

En primer lugar, se ha procedido a calcular los índices de diversidad productiva para Canarias y las restantes Comunidades Autónomas (gráfico 2.21). Tal y como se puede apreciar, en el año 2007 el perfil de especialización de Canarias aparece como el cuarto más alejado del nacional, tanto en términos de empleo como en términos de producción.

Una conclusión que se desprende de este análisis es que entre los años 2000 y 2007 prácticamente todas las Comunidades Autónomas ven cómo sus respectivos índices de diversidad productiva respecto al conjunto de la economía nacional se reducen, lo que puede interpretarse como evidencia a favor de que se ha producido cierto proceso de convergencia a nivel regional en los perfiles de especialización intrasectorial. La excepción más destacable a esta tendencia convergente es, sin duda, Extremadura, que tanto en términos de VAB como de empleo ve cómo su índice de diversidad productiva respecto a la economía española se incrementa en el período considerado.

En el caso concreto de Canarias, también se aprecia cierto acercamiento al patrón de especialización nacional en términos de producción, aunque aún en 2007, y como ya se indicó antes, sigue siendo una de las Comunidades españolas con un mayor índice de diversidad productiva específico. En términos de empleo, por el contrario, es, junto con Extremadura, la única Comunidad Autónoma que se distancia del patrón de especialización nacional (gráfico 2.21).

En el gráfico 2.22 se ha procedido a representar los índices de diversidad de Canarias frente al resto de Comunidades Autónomas. Puede comprobarse que los perfiles de especialización intrasectoriales más ale-

jados del canario son los de Extremadura y Madrid. Un caso especialmente llamativo es el de Baleares. Como era previsible, el índice de diversidad del sector servicios canario frente al balear es el más bajo en términos de producción. Es decir, que el patrón de especialización del terciario en Canarias se asemeja más al de Baleares que a ningún otro. Sin embargo, en términos de empleo esto no sucede.

Nuevamente, en términos de producción se aprecia que entre el año 2000 y 2007 el índice de diversidad productiva se reduce, lo que refuerza la conclusión anterior, a saber: que en el transcurso de los últimos años se ha asistido a un proceso de convergencia entre el patrón de especialización intrasectorial canario frente al existente en el resto de Comunidades Autónomas. En términos de empleo, la tendencia general es la misma, aunque con tres excepciones: Extremadura, Comunidad Valenciana y Asturias.

Un último aspecto que merece la pena analizar es el relativo al grado de diversificación de la actividad en el sector. Para ello se ha procedido a calcular el índice de concentración de Hirschman-Herfindahl normalizado⁸⁰. Su evolución en Canarias y España se presenta en el gráfico 2.23. Tal y como se puede comprobar, el grado de concentración es, tanto en términos de producción como de empleo, mayor en Canarias que en el conjunto del territorio nacional. En términos de producción, el sector servicios canario aparece en 2007 como el séptimo con mayor grado de concentración. Y en términos de empleo es la quinta Comunidad con un sector servicios más concentrado (menos diversificado).

No obstante, entre los años 2000 y 2007 se ha asistido a una progresiva reducción del diferencial que separa el grado de concentración de la producción en el sector servicios canario frente al español. En el caso concreto del VAB a precios corrientes, este estrechamiento no ha sido debido a un descenso en el grado de concentración de la producción del terciario canario, sino por un aumento de la concentración de la producción a nivel nacional. En términos de empleo, la reducción del diferencial entre el grado de

79 El índice de diversidad productiva se calcula como el sumatorio de los valores absolutos de las diferencias de los pesos relativos (expresados en tantos por uno) de cada rama de actividad en la economía objeto de estudio (Canarias) frente a la economía de referencia (España y resto de CCAA). Cuanto más se aproxime a cero el índice, más similares son los patrones de especialización, y cuanto mayor sea (el valor teórico máximo es 2) más diferentes serán los patrones de especialización. Para su cálculo se ha empleado el VAB a precios corrientes y el empleo (puestos de trabajo), con un desglose en un total de 10 ramas de actividad.

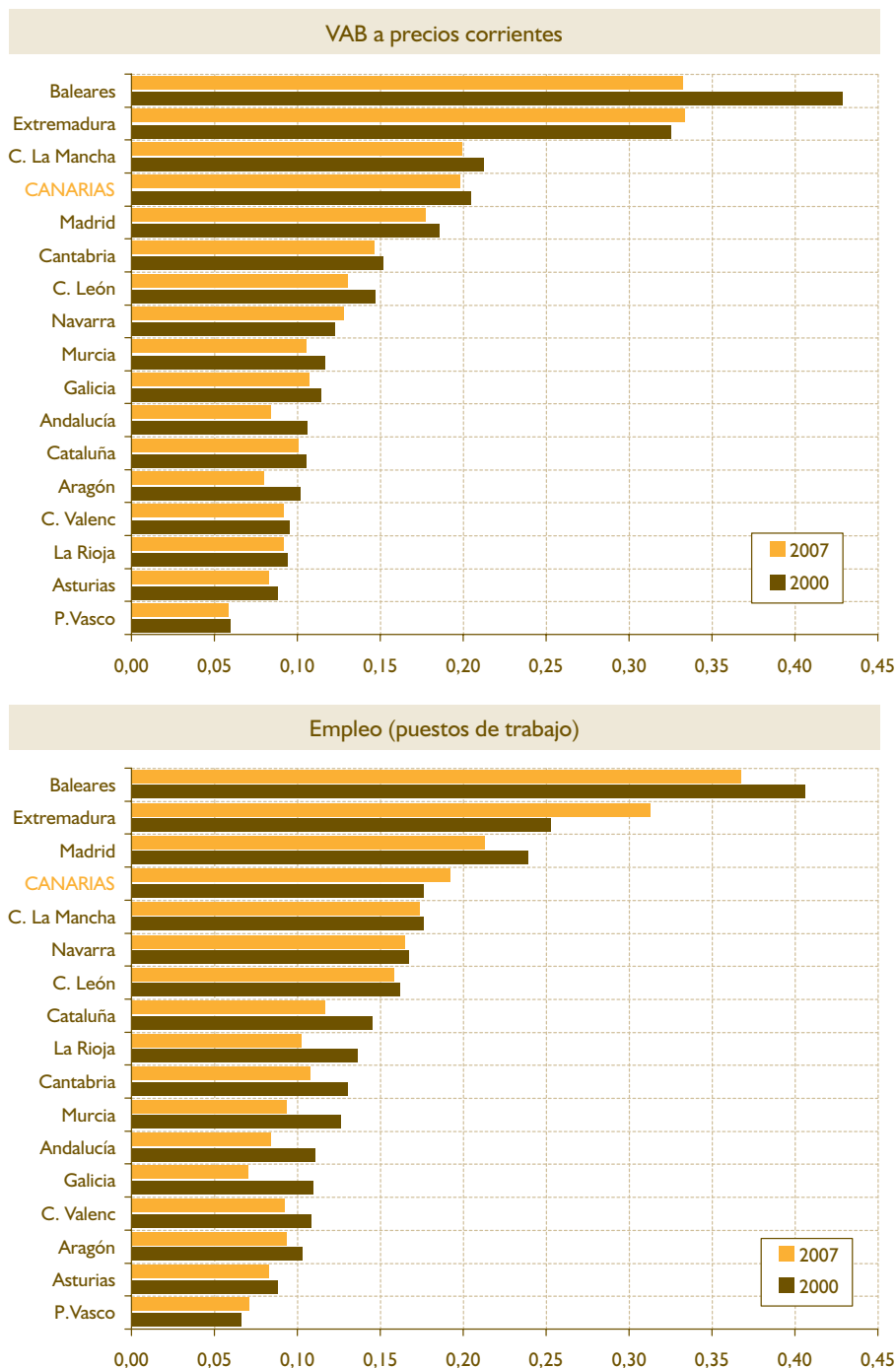
80 El índice de Hirschman-Herfindahl (HHI) es un indicador de concentración ampliamente utilizado en la literatura y cuyo cálculo e interpretación resultan muy sencillos. El HHI consiste simplemente en la suma de los cuadrados de las participaciones relativas (en tantos por uno) de las distintas ramas de actividad. El rango de variación del HHI va desde $1/N$ (en donde N es el número de ramas de actividad consideradas) hasta 1. Su valor aumenta con el grado de concentración. Alternativamente, en la literatura es frecuente encontrar el HHI normalizado (HHI_N), que es el que se ha empleado en el presente Informe. Su cálculo es igualmente sencillo:

$$HHI_N = \frac{HHI - (1/N)}{1 - (1/N)}$$

y su valor puede oscilar entre 0 (mínima concentración) y 1 (máxima concentración).

Gráfico 2.21

ÍNDICES DE DIVERSIDAD PRODUCTIVA DEL SECTOR SERVICIOS A NIVEL AUTONÓMICO. 2000 - 2007 (España como economía de referencia)



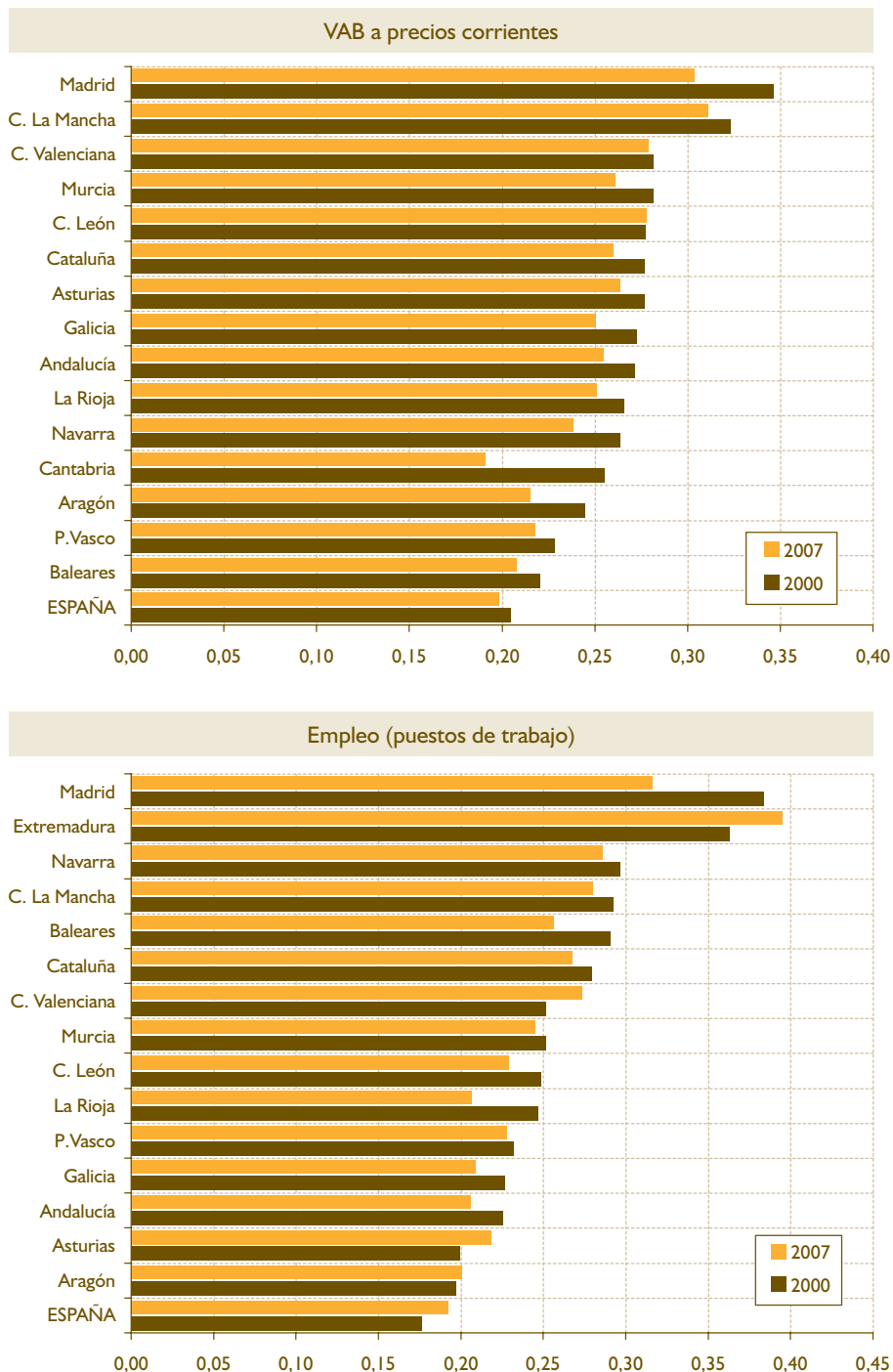
FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de la CRE-2000 (INE).

concentración en Canarias y España ha sido de una intensidad menor. En este caso, la tendencia entre los años 2000 y 2007 ha sido de un continuo descen-

so en el índice de Hirschman-Herfindahl para ambas economías, aunque aún los niveles son muy superiores en Canarias.

Gráfico 2.22

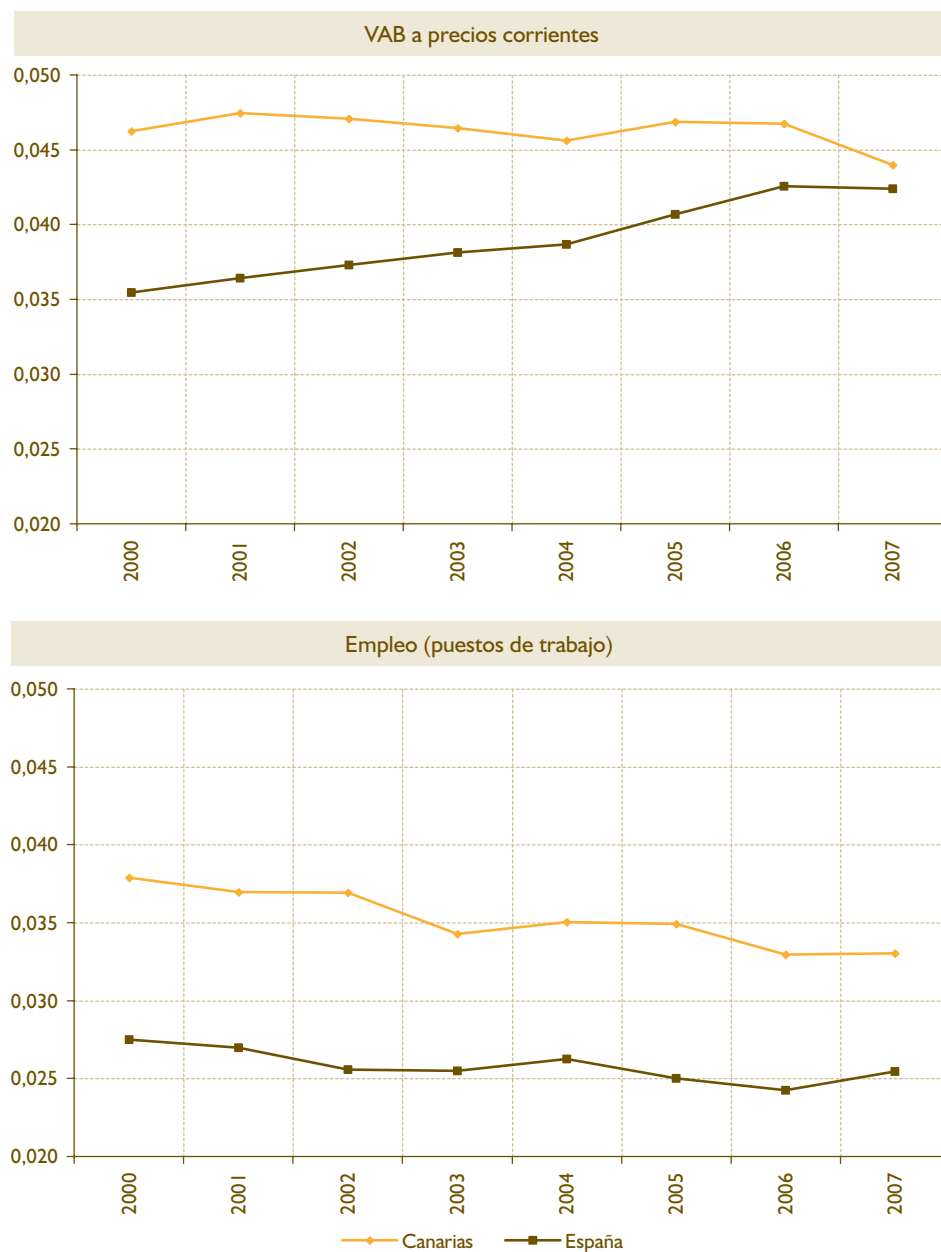
EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DE DIVERSIDAD PRODUCTIVA EN EL SECTOR SERVICIOS. CANARIAS FRENTE AL RESTO DE COMUNIDADES ESPAÑOLAS. 2000 - 2007



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de la CRE-2000 (INE).

Gráfico 2.23

EVOLUCIÓN DE LA CONCENTRACIÓN DE LA ACTIVIDAD EN EL SECTOR SERVICIOS EN CANARIAS Y ESPAÑA. ÍNDICE DE HIRSCHMAN-HERFINDAHL. 2000 - 2007



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de la CRE-2000 (INE).

2.3.1.3.3. Aspectos estructurales clave del sector servicios

Para una economía como la canaria, en la que más de las tres cuartas partes de su producción y empleo están concentrados en actividades terciarias, el funcionamiento del sector servicios condiciona la dinámica económica general. En un sentido meramente cuantitativo, su elevado peso relativo ensombrece el impacto del resto de actividades sobre la evolución de las macromagnitudes regionales⁸¹ (VAB, empleo, inflación, productividad, etc.). Adicionalmente, el carácter horizontal de un buen número de actividades terciarias hace que la importancia del sector trascienda lo cuantitativo, dotándole de un papel central, estratégico en el correcto desarrollo del sistema económico.

Por estas razones, en este punto abordaremos, de manera sucinta, algunos aspectos clave para el sector, y, por tanto, el conjunto de la economía canaria. Fundamentalmente, son cuatro los aspectos sobre los que se desea llamar la atención: la productividad, la innovación, el capital humano, y la internacionalización.

A. Productividad

La productividad es el motor fundamental del crecimiento económico a largo plazo. Si Canarias, o cualquier otra economía, desea experimentar un salto hacia una senda de crecimiento de mayor nivel, que la posicione en una trayectoria de convergencia hacia los niveles de renta y bienestar de otras sociedades más avanzadas, la productividad es la única vía sostenible posible.

Por su elevada participación, el comportamiento de la productividad del sector servicios es el que marca, por su impacto directo, el comportamiento de la productividad agregada de la economía canaria. Por su creciente interconexión con otros sectores, la dinámica de la productividad y niveles de eficiencia y calidad del sector servicios cada vez condiciona la buena marcha de otras actividades económicas.

El Consejo Económico y Social de Canarias ha mostrado tradicionalmente una elevada sensibilidad por esta cuestión, que entiende fundamental para que la economía y la sociedad canarias puedan dar un salto

de nivel en su senda de crecimiento y desarrollo futuros. Así, por ejemplo, en su Informe Anual 2008⁸², y circunscribiéndose exclusivamente al sector servicios, se analizan los factores que han impulsado el crecimiento agregado del sector durante el tramo final de la anterior etapa de expansión (2000-2006). Los resultados obtenidos apuntan a que el crecimiento de la producción del sector se ha levantado exclusivamente sobre la intensa creación de empleo. La productividad, por el contrario, ha retrocedido, frenando el ritmo de avance en el corto plazo, y, más preocupante, poniendo en peligro el potencial de crecimiento futuro, a largo plazo. En la edición del Informe Anual de ese mismo año, también se abordó una cuestión de especial relevancia, a saber: cuantificar en qué medida el retroceso experimentado por la productividad agregada del sector servicios en Canarias obedecía a posibles cambios en su patrón de especialización intrasectorial (efecto sectorial) y/o al comportamiento de la productividad dentro de cada una de las ramas que lo integran (efecto intrasectorial). La conclusión obtenida fue que “el descenso en la productividad aparente del factor trabajo en el sector servicios canario se debe enteramente a la caída en los niveles de productividad de las distintas ramas productivas que lo integran” (p. 148).

La constatación de este hecho llevó al CES-Canarias en su Informe Anual 2009 a tratar de profundizar sobre el comportamiento de la productividad dentro de las actividades de servicios con mayor presencia relativa en las Islas. Del análisis realizado para el sector de la Hostelería⁸³ se desprende con total claridad el retroceso experimentado en su nivel de productividad aparente en los últimos años. Las conclusiones se obtienen a partir de la explotación de la CRE-2000 (INE), y confirman las obtenidas en la edición del Informe Anual 2008 a partir de los datos de la Cuenta Satélite del Turismo en Canarias (ISTAC).

Sin embargo, la productividad aparente del factor trabajo, a pesar de ser la medida más frecuentemente empleada para aproximar la productividad a nivel macroeconómico, no está exenta de debilidades⁸⁴. Por este motivo, y al objeto de comprobar el grado de robustez de las conclusiones alcanzadas a partir de la información de naturaleza macroeconómica disponible, en el Informe Anual 2009 se buscaron otras fuentes de naturaleza microeconómica. Concretamente, se llamó la atención sobre el Informe de

81 Como se sabe, las macromagnitudes agregadas son simplemente la media ponderada de las correspondientes variables analizadas a nivel sectorial, siendo las ponderaciones los pesos relativos de cada sector en el total. De esta forma, aquellos sectores/actividades con una mayor presencia relativa (ponderación) tenderán a ejercer una mayor influencia en la dinámica de la variable agregada.

82 En el Informe Anual 2008, apartado 2.2.3.3 Sector servicios (pp. 141-149).

83 Informe Anual 2009, apartado 2.2.3.3.1. Turismo (pp. 177-193).

84 Para un análisis en profundidad de esta variable, su medición, significado y limitaciones, véase el apartado 4.2.1. Análisis de la productividad del Informe Anual 2007 del CES-Canarias (tomo I, pp. 589-596).

Productividad Empresarial Canaria, elaborado por los servicios de estudios de las Cámaras de Comercio canarias y la consultora Regenering. En este Informe, y a través de la realización de encuestas a empresas canarias del sector, se muestra evidencia que sugiere la existencia de un amplio margen de actuación a nivel empresarial para mejorar la productividad en sus tres niveles básicos: operacional, organizacional y competencial⁸⁵.

El otro subsector analizado con cierta profundidad ha sido el de Comercio y reparación. En el Informe Anual 2009 se ofrece evidencia, tanto a nivel macroeconómico como de ámbito microeconómico, del mal comportamiento de la productividad en el sector en el tramo final de la anterior etapa de expansiva. A nivel empresarial, se llamaba la atención sobre los bajos resultados obtenidos por el colectivo de empresas del ramo comercial en Canarias.

En este caso no sólo existe un amplio margen de actuación a nivel empresarial, sino que los datos ponen de manifiesto que son las empresas de este subsector las que registran los peores resultados en los tres niveles de productividad (organizacional, funcional y competencial)⁸⁶.

Aunque tradicionalmente se ha visto al sector servicios como el principal responsable de la baja productividad agregada de las economías desarrolladas, esta imagen ha ido cambiando en los últimos años. Es cierto, desde una perspectiva histórica, que numerosas actividades de servicios, bien por su propia naturaleza (alta intensidad en el uso de factor trabajo; bajo grado de capitalización; dificultades para estandarizar los procesos productivos; imposibilidad de acumular stocks; reducida dimensión de las empresas; necesidad de contacto entre consumidor y productor; etc.), bien por el impacto de una regulación excesiva (que en ocasiones limita los incentivos a investigar, mejorar la eficiencia, introducir mejoras organizacionales, etc.), normalmente ha presentado peores niveles de productividad, y, lo que es peor, un crecimiento moderado, cuando no retroceso en esta variable fundamental.

Sin embargo, esta imagen ha cambiado en los últimos años. Actualmente se dispone de una abundante literatura empírica que concluye que “algunos de los principales motores del crecimiento en los países occidentales en términos de productividad han sido,

desde mediados de los años noventa, actividades encuadradas dentro del sector servicios, como los transportes, las comunicaciones, los servicios de intermediación financiera o algunos servicios empresariales dinámicos” (Cuadrado Roura y Maroto Sánchez 2010; pp. 141-142).

En esta misma línea son muchos los trabajos que sugieren que la innovación, el conocimiento y una adecuada regulación conduce a mejoras sustanciales en los niveles de eficiencia y calidad con los que operan muchas actividades terciarias tradicionalmente encailladas como servicios estancados, es decir, subsectores en los que se pensaba que era prácticamente imposible obtener ganancias significativas en productividad.

Este cambio conceptual, tanto teórico como empírico, mucho más positivo sobre el potencial de crecimiento de la productividad de los servicios y su papel dinamizador del conjunto del sistema económico debiera ser vista como una gran oportunidad para la economía canaria. Canarias es, y seguirá siendo en el futuro, una economía de servicios. Hace años este perfil de especialización podía interpretarse como una pesada losa que lastraba nuestras posibilidades de expansión (convergencia) futuras. En la actualidad, tanto la experiencia de otras economías como los desarrollos teóricos brindan la posibilidad de realizar una lectura más positiva sobre el potencial de crecimiento y desarrollo de Canarias.

B. Nuevas tecnologías, innovación y capital humano

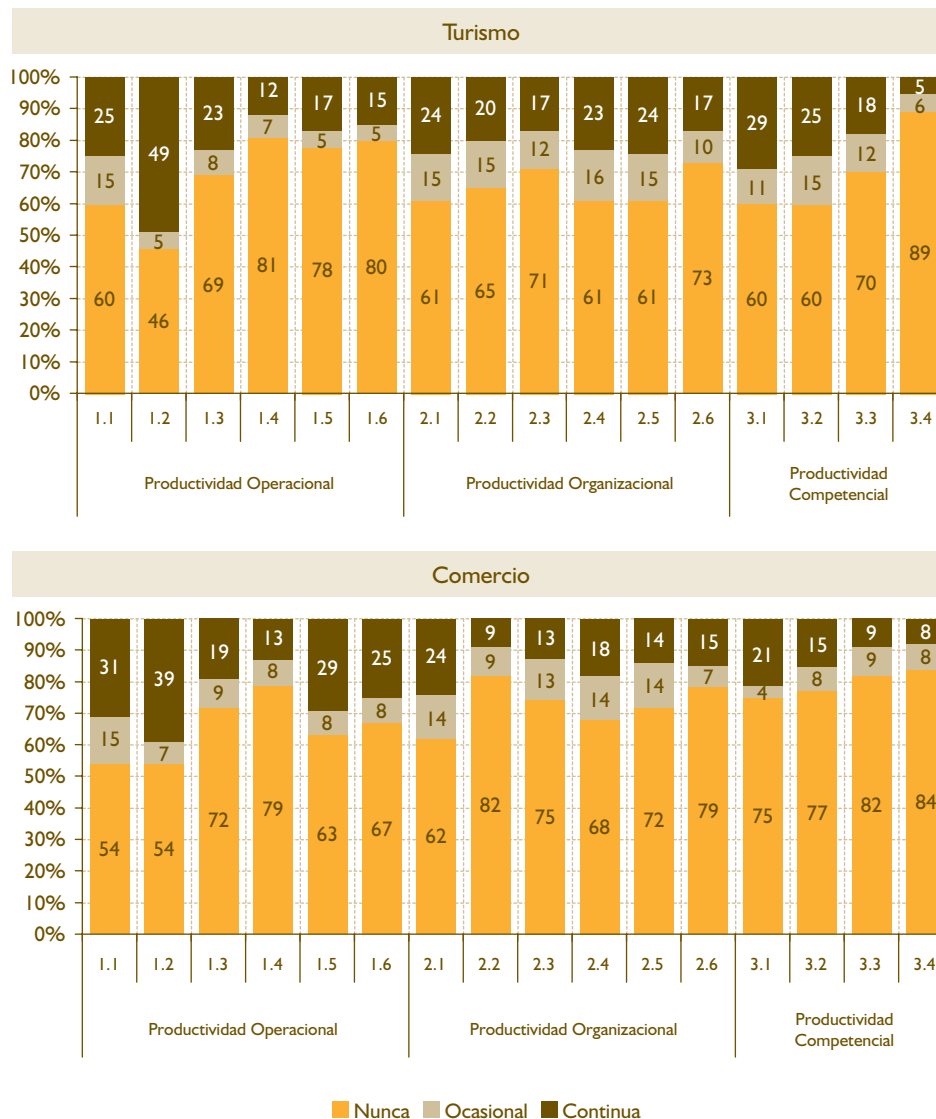
Uno de los elementos que mayor impacto ha tenido sobre la dinámica reciente de numerosas actividades del sector servicios es la innovación. Las innovaciones tecnológicas y la progresiva implantación en nuestras sociedades de las tecnologías de la información y comunicación (TIC) han permitido a muchas ramas del sector mejorar sustancialmente sus niveles de eficiencia y productividad, así como la calidad del servicio prestado. Incluso en algunos casos han dado lugar a la aparición de nuevos servicios, y en otros, al replanteamiento integral de la actividad. Así, por ejemplo muchos servicios que antes eran considerados no transables (no sujetos a comercio internacional, y, por tanto, expuestos a un menor grado de competencia), ahora pertenecen al ámbito de los comercializables.

85 Adicionalmente, en el Informe Anual 2009 se ofrecían algunas reflexiones sobre la senda futura que debía adoptar el sector turístico canario de cara a la resolución de su crisis estructural. Esta cuestión se aborda con mayor amplitud en el apartado 2.3.3.3.1. *Turismo* del presente Informe Anual (Informe Anual 2010).

86 En este sentido, debe recordarse el énfasis que ha puesto el CES-Canarias, tanto a través de las últimas ediciones de su Informe Anual, como por medio de sus dictámenes, en la oportunidad que representa la Directiva de Servicios de la UE en este sentido. Precisamente en la presente edición del Informe Anual se ofrece un estudio detallado del proceso de transposición en Canarias.

Gráfico 2.24

PRÁCTICAS DE PRODUCTIVIDAD Y REGULARIDAD CON QUE SE EMPLEAN EN EL SECTOR TURÍSTICO Y COMERCIAL CANARIO. AÑO 2008 (datos expresados en %)



- I.1. Formalización y mejora de los procedimientos de trabajo.
 I.2. Análisis de la calidad de los productos/servicios que ofrece a sus clientes.
 I.3. Análisis de la rentabilidad de cada cliente de su cartera.
 I.4. Reducción de los tiempos perdidos en el desempeño de las actividades de sus trabajadores.
 I.5. Reducción de los costes de compra y de almacenamiento de su empresa.
 I.6. Reducción de los tiempos y costes de los procesos de aprovisionamiento y de distribución.
 2.1. Planificación de la actividad de su empresa marcándose objetivos precisos a largo plazo.
 2.2. Desagregación de los objetivos a largo plazo en objetivos a corto plazo, por departamentos y empleados.
 2.3. Medición en su empresa del rendimiento con indicadores cuantitativos y cualitativos.
 2.4. Comunicación al personal de la empresa de los objetivos e indicadores de rendimiento.
 2.5. Mantenimiento de reuniones individuales con sus trabajadores para analizar su rendimiento.
 2.6. Adopción de medidas correctoras para mejorar el rendimiento del personal que tiene a su cargo.
 3.1. Retención de los mejores trabajadores como prioridad para su empresa.
 3.2. Adopción de un sistema de retribuciones en función del rendimiento de sus trabajadores.
 3.3. Reubicación o sustitución de un trabajador, rápidamente, en caso de bajo rendimiento del mismo.
 3.4. Utilización de prácticas para capturar a los mejores trabajadores del mercado.

FUENTE: Informe de la Productividad Empresarial Canaria (Cámaras de Comercio Canarias y Regenering).

Las TIC han revolucionado el sector terciario. En este sentido, no es una mera casualidad “la coincidencia temporal entre el gran progreso tecnológico de los últimos veinte años, la consolidación de la economía de servicios y el surgimiento de los servicios avanzados” (Rubalcaba 2008; p. 95).

Pero la innovación no se agota con la innovación tecnológica. Tal y como se expuso en el Informe Anual 2009⁸⁷ “la innovación tecnológica suele estar enfocada fundamentalmente a la innovación de las manufacturas, y no permite captar las innovaciones introducidas en muchas ramas del sector servicios” (p. 255).

Frente a las innovaciones tecnológicas (de proceso y de producto), las empresas también tienen a su alcance dos tipos de innovaciones no tecnológicas: innovación de marketing o comercial, e innovación organizativa. La evidencia acumulada pone de manifiesto que son éstas, las innovaciones no tecnológicas, las más importantes en el sector servicios.

Pero tanto el desarrollo tecnológico como el potencial innovador de una sociedad se asientan sobre su stock de capital humano. Expresado en otros términos, el avance en los niveles de productividad y eficiencia en el sector, así como las mejoras en los niveles de calidad de los servicios prestados pasan, en no pocos casos, por la innovación, entendida ésta en un sentido amplio. Y dado el elevado grado de complementariedad existente entre la I+D+i y el grado de intensidad con que son empleadas las TIC con el stock de capital humano disponible, éste último aparece como uno de los factores estratégicos sobre los que debe descansar el desarrollo económico futuro de Canarias.

En el sector servicios la importancia del capital humano va mucho más allá de su relación con la innovación y el uso de las nuevas tecnologías de la información. “En todos los casos los servicios son producidos por un factor trabajo necesariamente implicado en un proceso interactivo con el cliente. El crecimiento de trabajadores flexibles, cualificados y, en cierta medida, polivalentes, explica el porqué del nacimiento de ciertos servicios avanzados constituidos sobre la acumulación de *expertise*. Cabe esperar, por tanto, una cierta relación entre el grado de formación y especialización y la dotación de servicios avanzados” (Rubalcaba 2008; p. 99).

La evidencia para España pone de manifiesto la existencia de marcadas diferencias regionales en cuanto a los niveles de cualificación de los trabajadores españoles en el sector servicios. En el año 2006 son País Vasco (13 años), Navarra (12,8 años) y Madrid (12,6 años) las Comunidades Españolas en las que los trabajadores del sector servicios ostentan los mayores niveles de capital humano en función de la media de años de estudios. En el extremo opuesto se encuentran Canarias y Baleares (ambas con 11,6 años), en las que el número medio de años de estudios de los trabajadores del sector servicios se encuentra muy por debajo del promedio nacional (12,2 años).

La brecha los niveles formativos de los ocupados en el sector servicios canario y vasco se ha mantenido relativamente estable desde 1980, lo que señala que Canarias no ha sido capaz de recortar esta diferencial. Debe tener en cuenta, además, que entre 1980 y 2006 se ha asistido en España a un proceso de convergencia en términos de capital humano en los servicios entre las distintas Comunidades Autónomas (Cuadrado Roura y Maroto Sánchez, 2010). Sin embargo, Canarias, junto con Baleares y Murcia han escapado a esta tendencia general. Partiendo de niveles formativos menores, no han sido de avanzar en este terreno a mayor velocidad que el resto.

C. Internacionalización

Un último factor que debe considerarse es el referido a la expansión del comercio exterior de los servicios, y, más exactamente, su creciente grado de internacionalización⁸⁸. Como ya se indicó en el primer punto de esta sección, este ha sido uno de los factores impulsores del crecimiento del sector servicios desde el lado de la demanda en los últimos años. Previsiblemente, en los próximos años este proceso se intensificará aún más, gracias a los avances tecnológicos y a los procesos de desregulación emprendidos en el contexto de la Unión Europea. Los subsectores que más claramente han estado sujetos a este creciente grado de internacionalización son los de transportes, servicios financieros, turismo, consultoría y asistencia técnica.

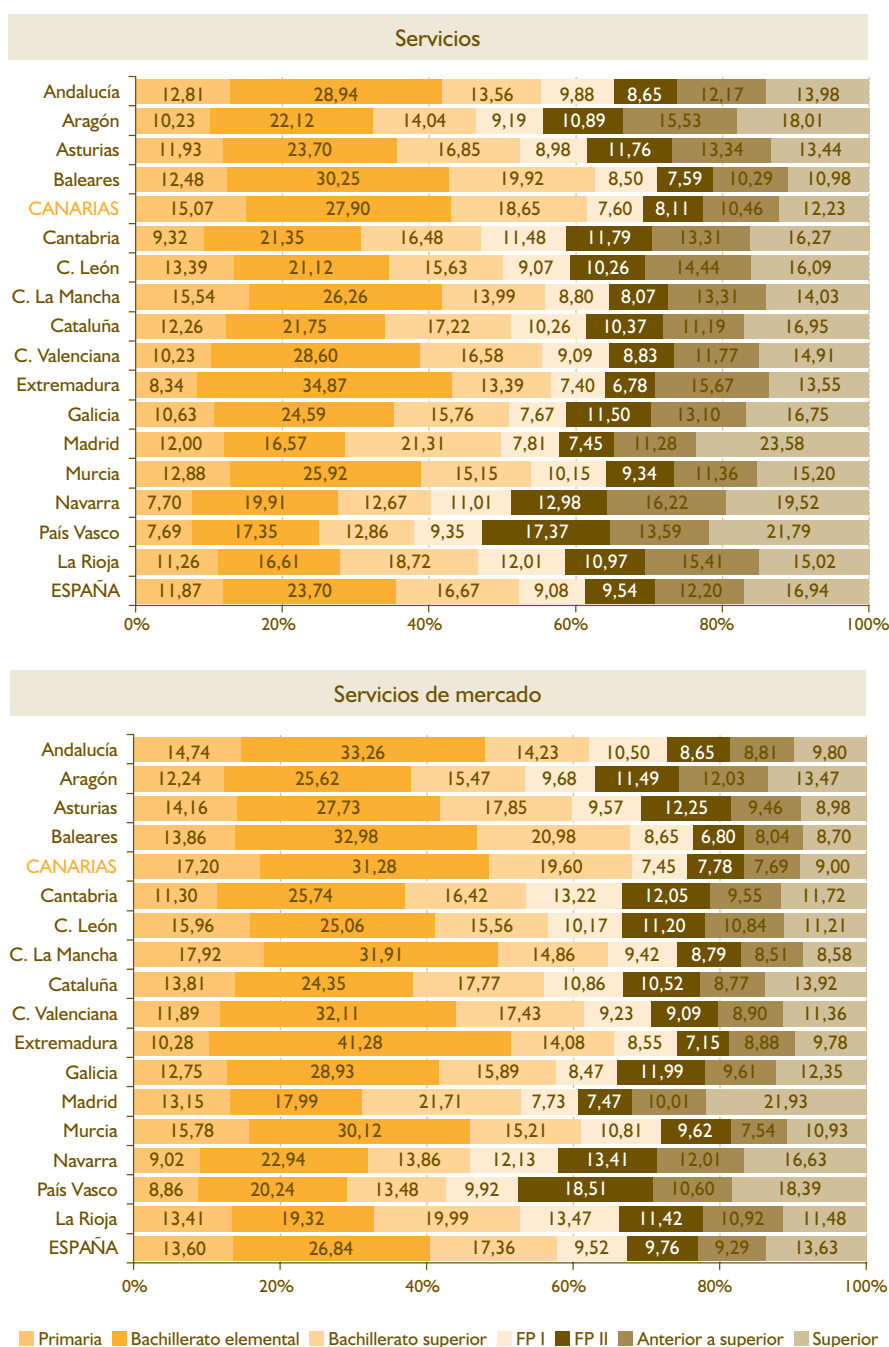
Este aspecto supone tanto un reto como una oportunidad para las empresas canarias, lo que refuerza la importancia de los anteriores factores señalados anteriormente. Prestar atención a los niveles de productividad y eficiencia resulta crucial tanto para hacer frente a contextos dominados por crecientes grados

87 Informe Anual 2009, apartado 2.2.4.2.2. *Investigación, desarrollo e innovación* (pp. 246-260).

88 Esta matización resulta especialmente conveniente en el caso del sector servicios, pues la inversión extranjera directa tradicionalmente ha sido la opción preferida (en ocasiones la única posible) de internacionalización o, si se prefiere, de penetración en otros mercados.

Gráfico 2.25

DISTRIBUCIÓN DEL NIVEL DE ESTUDIOS EN LOS SERVICIOS



* Se han omitido los datos relativos a los trabajadores analfabetos.

FUENTE: Elaborado a partir de datos del IVIE (extraídos de Cuadrado y Maroto 2010; pp. 162-163).

de competencia, como para poder dar el salto a otras economías. Los datos, ya lo hemos visto, ponen de manifiesto que en este frente las empresas canarias tienen un amplio margen de mejora. Pero éste des- cansa de manera crucial sobre el nivel formativo de nuestra población trabajadora y empresarial (capital

humano), así como de los avances que logremos dar en materia de innovación.

En un mundo globalizado, los mercados locales han dejado de ser los mercados de referencia. Esta idea, tan extendida en el sector industrial, aparece como

algo relativamente nuevo en muchas actividades terciarias, que se ven sometidas a un creciente grado de competencia.

La creciente importancia que ha adquirido el comercio de servicios se observa también en el ámbito interregional. Según se desprende de la información suministrada por el Instituto Klein-CEPREDE⁸⁹, Canarias y Baleares han sido las Comunidades Autónomas en las que tanto las exportaciones como las importaciones de servicios al/desde el resto del territorio nacional experimentaron los menores ritmos de crecimiento entre 1995 y 2004.

A pesar de no estar entre las regiones españolas con mayor peso relativo en los flujos de comercio interregionales, Canarias es una de las que exhiben uno de los déficits más abultados. Éste fue, en

el año 2004, de 8.720 millones de euros. Únicamente cinco Comunidades (Andalucía, Baleares, Comunidad Valenciana, Galicia y Castilla y León) presentaron un déficit más elevado que el canario en el comercio de servicios con el resto de regiones nacionales.

Por ramas, las exportaciones interregionales del subsector Turismo en España están dominadas, como era previsible, por Canarias y Baleares. Otros subsectores en los que Canarias tiene cierto peso en las exportaciones interregionales nacionales son Transporte y comunicaciones, y Sanidad. Atendiendo a las importaciones interregionales españolas de servicios, Canarias vuelve a destacar en el ramo Turismo. Otras ramas en donde destaca Canarias por su peso relativo son Educación y Servicios inmobiliarios (Cuadrado y Maroto, 2010; pp. 171-174).

Tabla 2.19

FLUJOS COMERCIALES INTERREGIONALES EN ESPAÑA, 2004. EXPORTACIONES E IMPORTACIONES REGIONALES DE SERVICIOS AL RESTO DE ESPAÑA

	EXPORTACIONES			IMPORTACIONES			Saldo (millones de euros)	Saldo Comercial Relativo (%)
	Millones de euros	Cuota Nacional (%)	Crecimiento medio anual 1995-2004 (%)	Millones de euros	Cuota Nacional (%)	Crecimiento medio anual 1995-2004 (%)		
Andalucía	37.623	8,0	61,4	68.207	14,7	61,6	-30.584	-28,90
Aragón	14.414	3,1	75,7	18.460	4,0	83,9	-4.046	-12,31
Asturias	10.563	2,3	139,3	13.325	2,9	120,9	-2.762	-11,56
Baleares	3.454	0,7	46,6	27.743	6,0	33,8	-24.289	-77,86
CANARIAS	12.304	2,6	49,0	21.024	4,5	43,2	-8.720	-26,16
Cantabria	5.765	1,2	76,7	6.606	1,4	89,6	-841	-6,80
C. León	18.874	4,0	66,3	27.893	6,0	105,4	-9.019	-19,28
C. Mancha	13.283	2,8	146,4	17.177	3,7	169,6	-3.894	-12,78
Cataluña	102.248	21,9	121,2	74.425	16,0	80,8	27.823	15,75
C. Valenciana	42.897	9,2	129,8	57.153	12,3	74,5	-14.256	-14,25
Extremadura	4.951	1,1	87,6	9.618	2,1	192,1	-4.667	-32,03
Galicia	17.833	3,8	88,2	30.135	6,5	112,2	-12.302	-25,65
Madrid	129.510	27,7	54,2	25.578	7,6	175,3	103.932	67,01
Murcia	12.126	2,6	140,5	11.023	2,4	78,2	1.103	4,76
Navarra	8.835	1,9	175,2	10.077	2,2	104,5	-1.242	-6,57
País Vasco	26.918	5,8	71,6	27.434	5,9	69,9	-516	-0,95
Rioja	5.086	1,1	136,9	5.633	1,2	95,9	-547	-5,10

* No se incluyen los servicios a empresas.

FUENTE: Cuadrado y Maroto 2010, p. 169 (a partir de datos del Instituto Klein-CEPREDE).

89 A diferencia de lo que sucede con los flujos comerciales de mercancías, a la hora de aproximarnos al estudio del comercio interregional de servicios en España enfrentamos importantes dificultades a la hora de encontrar información estadística. Afortunadamente, este vacío ha sido cubierto recientemente por el Instituto Klein-CEPREDE, que ha estimado un modelo input-output interregional completo referido a los años 1995, 2001 y 2004. En la tabla 2.19 se sintetizan los resultados derivados de dichas estimaciones.

Una forma habitualmente empleada en la literatura aplicada para aproximar las ventajas comerciales reveladas es el saldo comercial relativo, que expresa el porcentaje que representa el saldo comercial sobre el total de los flujos de comercio realizados por la economía objeto de estudio. Esta información se ofrece para todas las Comunidades Autónomas en la última columna de la tabla 2.19. Puede comprobarse que Canarias registra el cuarto déficit comercial relativo más elevado (-26,16%), expresivo de desventaja comercial en el conjunto de actividades terciarias. En el extremo opuesto aparecen las Comunidades de Madrid (67,01%) y Cataluña (15,75%), que son, además, las regiones que contabilizan la mayor parte de las exportaciones interregionales de servicios.

2.3.1.3.4. Expectativas de expansión de los servicios en el futuro. Retos y oportunidades para Canarias

Sociedad del conocimiento y economía de servicios conforman, como se ha señalado antes, un binomio indisoluble. El engarce de Canarias en él deviene una cuestión de suma importancia. Además, no debe perderse de vista que en este esquema, en donde "lo intangible" va adquiriendo cada vez un papel más destacado, "lo periférico" va dejando de ser una cuestión puramente geográfica. "La distancia relevante no es una distancia física, sino más bien la que dota a las empresas de la capacidad que tienen, por el hecho de estar en unos lugares y no en otros, de reaccionar y adaptarse mejor a los cambios que se producen en los nuevos entornos en los que desarrollan su actividad, y que las hacen más competitivas que otras. Aspectos como la innovación, la tecnología y el capital humano son, en este sentido, elementos esenciales para la competitividad de las empresas, los cuales, como han mostrado bastantes trabajos, tienen patrones territoriales bien definidos" (Cuadrado Roura y Garrido Yserte, 2006; p. 117).

Sin duda alguna, éste supone uno de los retos más importantes que debe enfrentar la sociedad canaria en el futuro inmediato. A pesar de las desventajas estructurales acumuladas, la actual coyuntura parece bastante propicia a la extracción de enseñanzas constructivas del pasado y reorientar el rumbo. Por tanto, la lectura debe realizarse en términos positivos, e interpretar este reto como lo que realmente es: una oportunidad histórica para una sociedad como la canaria.

Somos una economía de servicios y así seguirá siendo en el futuro. Pero el desarrollo del sector servicios en Canarias se ha levantado en gran medida en las actividades más tradicionales (hostelería, comercio, inmo-

biliarias) y en las no destinadas al mercado (servicios públicos). Sin duda, en el futuro, estas actividades seguirán desempeñando un papel fundamental, aunque sería conveniente propiciar un mejor funcionamiento en muchas de ellas, un mejor engarce en la sociedad del conocimiento, y fomentar mejoras en sus niveles de eficiencia y estándares de calidad. Pero también debemos procurar una mayor comparecencia en nuestro sistema económico de servicios más avanzados, que permitan dinamizar nuestra economía.

El potencial de crecimiento en los próximos años del sector servicios está fuera de toda duda, especialmente en el caso de los servicios avanzados. Al comienzo de este epígrafe se detallaron los factores que han impulsado el avance de los servicios en las últimas décadas. Actualmente existe un amplio consenso que apunta a que éstos perdurarán en el futuro.

Como se recordará, desde la óptica de la demanda los factores que mayor influencia han tenido, y tendrán, en el crecimiento de muchas actividades de servicios son el consumo de las familias (elevada elasticidad renta de la demanda de muchos servicios), la utilización creciente de servicios para la producción de bienes y servicios (externalización y creciente complejidad del entorno económico en el que se desenvuelven las empresas), la demanda de las Administraciones Públicas y el comercio internacional de servicios (alimentado por los procesos de desregulación y los avances tecnológicos). Todo indica que, una vez superemos la actual coyuntura de crisis, todos estos factores seguirán actuando, algunos incluso con mayor intensidad.

Desde el lado de la oferta, uno de los factores que tradicionalmente han suscitado mayor interés entre los expertos es el relativo al comportamiento de la productividad en el sector servicios. Aunque el grado de heterogeneidad en el sector es elevadísimo, lo que invalida tratamientos generalistas, lo cierto es que normalmente se ha señalado a la progresiva terciarización de las sociedades modernas como el principal responsable del menor ritmo de avance de la productividad.

Sin embargo, esta imagen de los servicios ha cambiado en los últimos años. En primer lugar, son bastantes las ramas en las que los niveles de productividad se asimilan, y en algunos casos superan, a los registrados en la industria. Además, recientemente se ha comprobado en algunas economías desarrolladas que algunas actividades terciarias, tradicionalmente encasilladas dentro de los *servicios estancados*, pueden registrar avances sustanciales en sus niveles de productividad. En estos casos, la evidencia señala a

la incorporación de las TIC y la introducción de innovaciones (fundamentalmente organizacionales) como los factores fundamentales de este salto en la productividad. Y todo ello catalizado por los cambios operados en los entramados normativos de esas economías, que han favorecido mayores dosis de competencia en sus respectivos mercados.

Con todo, la obtención de ganancias de productividad seguirá siendo una cuestión difícil de abordar en muchas ramas de actividad. Sin embargo, esto no está reñido con la posibilidad de obtener mejoras en la calidad y que no tengan a su alcance la posibilidad de incorporar innovaciones que los hagan más eficientes.

Los factores apuntados anteriormente permiten concluir que los servicios, además de continuar su expansión en el futuro próximo, se enfrentarán a un más que probable proceso de reestructuración (véase la esquema 2.1). Afrontar con éxito, desde Canarias, su progresiva expansión, diversificación y reestructuración, a la vez que se abordan sus debilidades estructurales (eficiencia-productividad, capital humano e innovación), requiere de un amplio conjunto de actuaciones que trascienden a lo que sería la política sectorial específica en sentido estricto. Debido a que son muchos los frentes o dimensiones a tener en cuenta (políticas complementarias), su implementación exige tener una visión de conjunto, evitando actuaciones parciales no conexas con el resto (véase el esquema 2.2).

“Las políticas complementarias son del todo necesarias para conseguir los objetivos de una política de servicios del modo más completo posible (...). Uno de los motivos que justifica las políticas complementarias es la necesidad de atender a problemas específicos derivados de un quehacer político tradicionalmente orientado a las industrias de bienes o a las infraestructuras. Políticas de calidad, de innovación o regionales se han orientado tradicionalmente a la agricultura, los bienes manufactureros o a las infraestructuras, quedando los servicios en un segundo o tercer plano. Incluso las políticas presuntamente horizontales, sin prioridades sectoriales, se han diseñado de tal modo que los servicios han encontrado poco espacio en ellas para su desarrollo” (Rubalcaba 2008; pp. 377-379).

2.3.1.4. Evolución comparada de los precios en Canarias

Frente a un perfil evolutivo en forma de “V” invertida durante el año 2008, la inflación en Canarias, aproximada a través de la tasa de variación interanual

del IPC mensual, ha seguido durante el último año una senda en forma de “V” (gráfico 2.26). Lo más destacado de la dinámica reciente de la inflación es que ésta se ha movido en tasas negativas. Con la excepción de enero y febrero, en el resto de meses del año 2009 la tasa de variación interanual del IPC General canario registra valores negativos. A nivel nacional se registra un perfil muy similar, aunque en los dos últimos meses del año ya se abandonan las tasas negativas.

Entre julio de 2008 y julio de 2009 la tasa de inflación interanual no ha hecho más que reducirse. Inicialmente este descenso fue muy suave, de tal forma que en los meses de agosto y septiembre la tasa de inflación aún se situó por encima del 5%. En el mes de octubre la corrección a la baja en la inflación fue mucho más marcada, descendiendo en más de un punto porcentual respecto al mes anterior. El proceso de desinflación a finales de año ya era muy claro, pues la tasa de variación interanual del IPC general se situó en el 2,7%, y la de diciembre en el 1,6%. Esta desaceleración registrada en el ritmo de crecimiento del nivel general de precios a finales del año 2008 derivó en una gran inquietud ante la posibilidad de entrar en una etapa de deflación “a la japonesa”.

Los datos acumulados en los primeros meses del año 2009 no hicieron más que alimentar este temor, en la medida en que la tasa de inflación interanual se situó por debajo del 1%, y en clara tendencia descendente. Además, el proceso desinflacionista fue más intenso en el arranque del año en Canarias que en el conjunto de la economía nacional, lo que se tradujo en la vuelta a diferenciales de inflación negativos (véase el gráfico 2.26).

Ya en el mes de marzo, tanto en Canarias como en España, la inflación interanual se posiciona en valores negativos. Concretamente, la tasa de variación interanual fue del -0,2% en Canarias, y del -0,1% en España. La tendencia descendente siguió hasta el mes de julio, cuando la tasa de variación interanual del IPC General en Canarias fue del -2,3%, frente a una tasa del -1,4% en el conjunto de la economía española. Ese mes únicamente en Castilla-La Mancha (-2,6%) se registró una tasa de inflación más baja.

En el tramo final del año, se invierte la tendencia seguida por la tasa de inflación en Canarias y España. Tras el mínimo histórico alcanzado en el mes de julio, la variación interanual del IPC General ha seguido una tendencia ascendente, aunque, eso sí, aún en valores negativos. Además, debe subrayarse que al cierre del año, concretamente en los meses de noviembre y diciembre, la economía nacional ya abandonó las tasas de inflación

Esquema 2.1

DIFERENCIAS ENTRE UNA SOCIEDAD INDUSTRIAL Y UNA SOCIEDAD SERVINDUSTRIAL

	ELEMENTO	SOCIEDAD INDUSTRIAL	FACTORES DE CAMBIO	SOCIEDAD SERVINDUSTRIAL
PRODUCCIÓN	Organización	<ul style="list-style-type: none"> • Producción rígida. • Largas cadenas de montaje. • Organización jerárquica. • Pocos servicios intermedios. • Integración vertical 	<ul style="list-style-type: none"> • Flexibilidad. • Especialización. • Incorporación de TIC. 	<ul style="list-style-type: none"> • Producción flexible. • Cadenas cortas de producción. • Organización flexible y en red. • Muchos servicios intermedios. • Subcontratación y externalización
	Factores productivos	<ul style="list-style-type: none"> • Primacía del capital físico sobre el trabajo. • Trabajo estándar monótono. • Poca diversidad de cualificaciones 	<ul style="list-style-type: none"> • Mayores requerimientos de cualificaciones. • Papel central del capital humano. • Acceso global a los factores productivos 	<ul style="list-style-type: none"> • Primacía del trabajo y de la creatividad y conocimientos. • Trabajo estándar automatizado. • Proceso de información sobre nuevas tecnologías. • Altas cualificaciones en cuellos "azules" y "blancos"
	Productos	<ul style="list-style-type: none"> • Consumo de masas. • Estandarización y ventas masiva 	<ul style="list-style-type: none"> • Predominio de lo inmaterial 	<ul style="list-style-type: none"> • Integración de bienes-servicios. • Diferenciación de productos. • Personalización y cercanía al cliente
MERCADOS	Competencia	<ul style="list-style-type: none"> • Precios como elemento básico. • Competencia pura. 	<ul style="list-style-type: none"> • Entorno más competitivo. • Globalización e integración de mercados 	<ul style="list-style-type: none"> • Diferenciación y calidad como factores de competencia, además de los precios. • A los precios se asocian valoraciones de calidad, servicios, adaptación a necesidades.
	Estructura	<ul style="list-style-type: none"> • Mercados estables. • Mercados homogéneos. • Mercados nacionales. • Dominio de grandes empresas 	<ul style="list-style-type: none"> • Concentración empresarial: fusiones y adquisiciones. • Diversidad en las formas de segmentación y poder monopólico 	<ul style="list-style-type: none"> • Mercados dinámicos e inestables. • Mercados segmentados. • Mercados internacionales. • Dominio de grandes grupos pero con amplios nichos para PYMES
	Localización	<ul style="list-style-type: none"> • Concentración en grandes áreas industriales. • Proximidad a los factores de producción 	<ul style="list-style-type: none"> • Globalización. 	<ul style="list-style-type: none"> • Concentración en las grandes ciudades. • Proximidad al cliente y al trabajo cualificado. • Multilocalización y offshoring.

FUENTE: Rubalcaba 2008 (pp. 52-53).

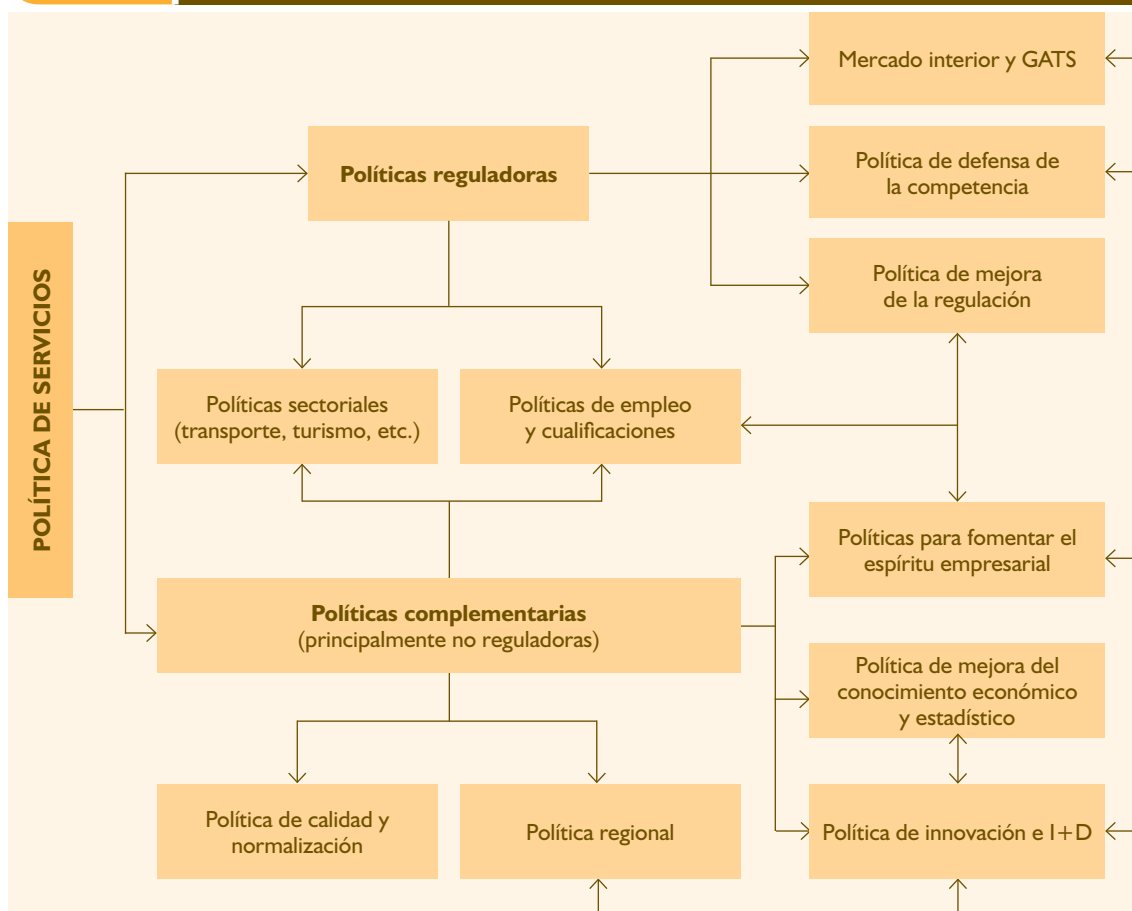
negativas, mientras que Canarias aún seguía registrando descensos en su nivel general de precios.

En el acumulado del año 2009, Canarias ha registrado la segunda tasa de variación del IPC General más

baja a nivel nacional. Frente a una tasa de crecimiento del IPC medio anual del -0,3% en España, en Canarias se registra una variación del -1,0% (gráfico 2.27). Únicamente Castilla-La Mancha registró un descenso más acusado (-1,2%). Es decir, Canarias ha pasado

Esquema 2.2

POLÍTICAS BÁSICAS PARA UNA ECONOMÍA COMPETITIVA DE SERVICIOS



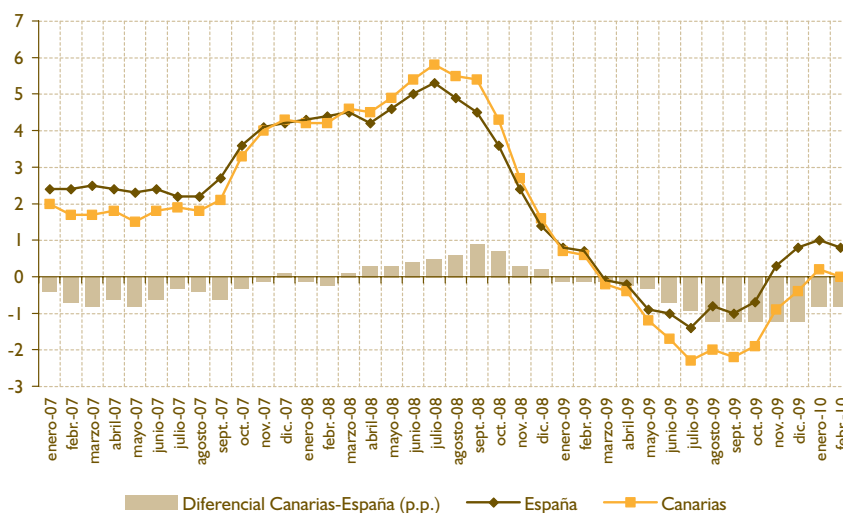
Aunque en el esquema se destacan las relaciones más significativas, debe advertirse que todas las políticas complementarias consideradas en él están relacionadas entre sí.

FUENTE: Rubalcaba 2008 (pp.379).

Gráfico 2.26

INFLACIÓN GENERAL. CANARIAS Y ESPAÑA. 2007 - 2009

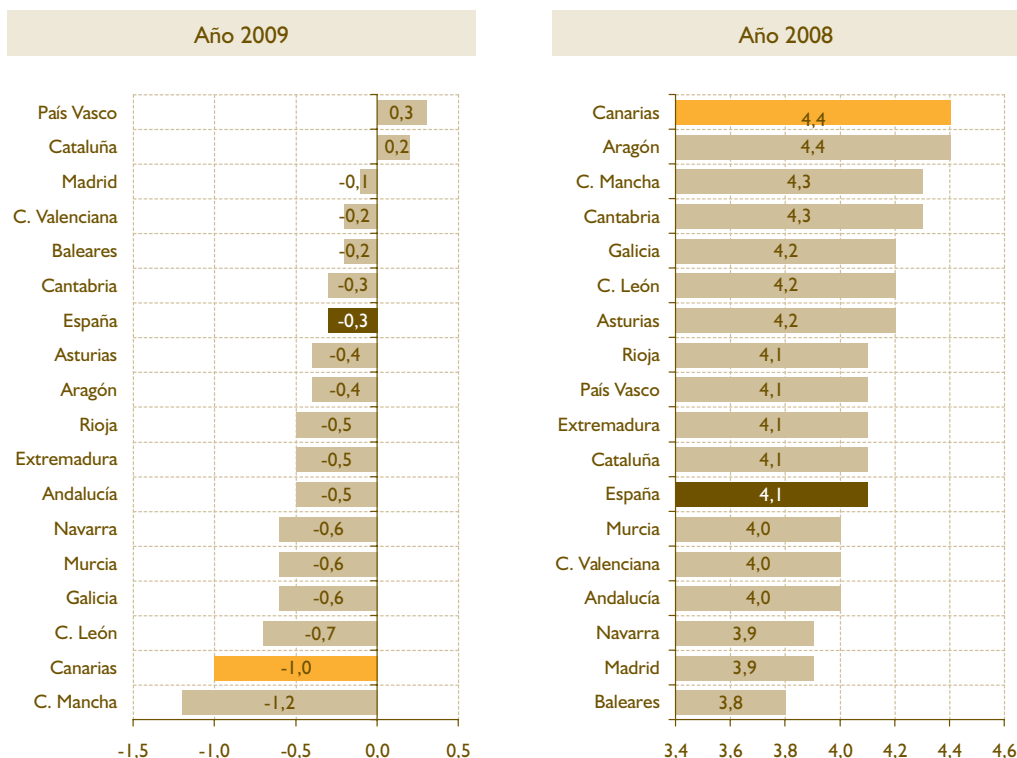
(tasas de variación interanuales, %)



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos del INE (IPC General y grupos COICOP).

Gráfico 2.27

INFLACIÓN ANUAL MEDIA EN CANARIAS. COMPARATIVA CON EL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS. 2008 - 2009 (tasa de variación del IPC general medio anual, %)



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos del INE (IPC General y grupos COICOP).

de ser la Comunidad Autónoma más inflacionista en 2008, a ser la segunda región española que mayores descensos ha registrado en su nivel general de precios en 2009.

Atendiendo al comportamiento seguido por los precios de los distintos grupos de gasto⁹⁰, destacan las partidas Alimentos y bebidas no alcohólicas (-2,7%), Medicina (-2,0%), Vestido y calzado (-1,2%), Menaje (-1,0%) y Ocio y cultura (-1,0%), en las que no solo se han registrado descensos en sus niveles de precios, sino que, además, han sido menos inflacionistas que el conjunto de la economía canaria (-1,0%). Una dinámica bien diferente han registrado las partidas Bebidas alcohólicas y tabaco (+3,4%), Enseñanza (+2,7%), Transporte (+1,1%), Vivienda (+1,0%) y Otros bienes y servicios (+0,4%).

La dinámica de los precios de los Alimentos y bebidas no alcohólicas merece una mención especial por varios motivos. Por un lado, porque al ser Canarias una de las regiones españolas con menores

niveles de renta por habitante y con una mayor participación de los hogares situados en los estratos de renta más bajos⁹¹, el seguimiento de los precios de los productos básicos deviene una cuestión crucial para una elevada proporción de su sociedad. En segundo lugar, y derivado de lo anterior, la partida Alimentos y bebidas no alcohólicas es la que tiene un mayor peso en el IPC General canario (ponderación del 187 por mil). Es más, Canarias aparece como una de las Comunidades Autónomas en donde esta partida tiene una ponderación más elevada en su respectivo IPC General.

El mayor descenso experimentado por el índice de precios del grupo Alimentos y bebidas no alcohólicas, unido a su mayor peso relativo (ponderación) en el IPC General, permiten entender por qué ha sido ésta la partida que mayor repercusión ha tenido en el descenso en el nivel general de precios al que se enfrentan los canarios durante 2009 (tabla 2.20). Expresado en otros términos, ha sido esta partida la principal responsable del descenso regis-

⁹⁰ Grupos COICOP (*Classification Of Individual Consumption by Purpose*).

⁹¹ Para un análisis en profundidad de las condiciones de vida en Canarias, véase el epígrafe 3.1.4, en el capítulo 3 de este mismo Informe.

Tabla 2.20

REPERCUSIÓN DE LOS GRUPOS COICOP SOBRE LA EVOLUCIÓN DEL IPC GENERAL EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2008 - 2009
 (datos expresados en %)

GRUPOS COICOP	CANARIAS								ESPAÑA							
	Tasa de variación Interanual, %				Repercusión*				Tasa de variación Interanual, %				Repercusión*			
	Diciembre-09	Julio-09	Diciembre-08	Julio-08	Diciembre 2009		Diciembre 2008		Diciembre-09	Julio-09	Diciembre-08	Julio-08	Diciembre 2009		Diciembre 2008	
					p.p.	%	p.p.	%					p.p.	%	p.p.	%
0.	-0,4	-2,3	1,6	5,8	-0,40	100,00	1,60	100,00	0,8	-1,4	1,4	5,3	0,80	100,00	1,40	100,00
1.	-2,7	-1,9	4,3	9,4	-0,50	125,25	0,90	55,36	-2,4	-2,1	2,4	7,0	-0,43	-53,75	0,49	34,36
2.	3,4	3,4	5,8	7,0	0,08	-19,75	0,14	8,66	12,7	13,0	3,9	4,0	0,32	40,38	0,10	7,35
3.	-1,2	-2,3	0,3	0,1	-0,09	21,50	0,02	1,34	-0,8	-2,1	0,5	0,4	-0,07	-9,13	0,04	3,11
4.	1,0	1,0	4,9	5,3	0,10	-23,75	0,45	27,80	0,8	-0,8	5,9	8,4	0,09	10,88	0,61	42,73
5.	-1,0	-0,4	1,7	1,5	-0,07	16,50	0,11	6,63	0,8	1,2	2,6	2,5	0,06	7,25	0,17	12,24
6.	-2,0	-2,3	-0,6	-0,5	-0,08	19,00	-0,02	-1,36	-1,3	-1,2	0,3	0,5	-0,04	-5,00	0,01	0,64
7.	1,1	-11,2	-3,7	13,1	0,19	-47,00	-0,64	-39,47	3,9	-9,5	-5,6	10,6	0,59	74,13	-0,85	-60,08
8.	-0,4	-1,0	-0,3	-0,3	-0,02	4,25	-0,01	-0,71	-0,3	-0,9	-0,3	-0,2	-0,01	-1,50	-0,01	-0,78
9.	-1,0	-0,8	-0,4	0,1	-0,08	20,75	-0,03	-1,97	-1,1	-0,3	0,3	0,1	-0,09	-11,00	0,02	1,59
10.	2,7	4,3	4,6	3,1	0,04	-9,75	0,07	4,42	2,7	3,8	4,0	3,9	0,04	4,38	0,06	4,15
11.	0,0	1,1	3,7	4,1	-0,00	1,00	0,42	25,96	1,2	1,5	4,0	4,8	0,15	18,88	0,47	33,52
12.	0,4	1,1	2,8	2,7	0,04	-9,00	0,22	13,34	2,1	2,2	3,5	3,5	0,19	23,75	0,30	21,17

* En la primera columna se expresa la repercusión en puntos porcentuales (p.p.) de cada grupo sobre la tasa de variación interanual de diciembre de 2008; en la segunda se expresa la repercusión porcentual.

0. General I. Alimentos, bebidas no alcohólicas; 2. Bebidas alcohólicas, tabaco; 3. Vestido y calzado; 4. Vivienda; 5. Menaje; 6. Medicina; 7. Transporte; 8. Comunicaciones; 9. Ocio y cultura; 10. Enseñanza; 11. Hoteles, cafés y restaurantes; 12. Otros bienes y servicios.

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos del INE (IPC General y grupos COICOP).

trado en el IPC General de la economía canaria en 2009. Como se recordará, fue precisamente este mismo capítulo de gasto el que más se encareció en Canarias en 2008 (+4,3%), lo que supuso entonces que fuese el principal responsable de la inflación general canaria aquel año.

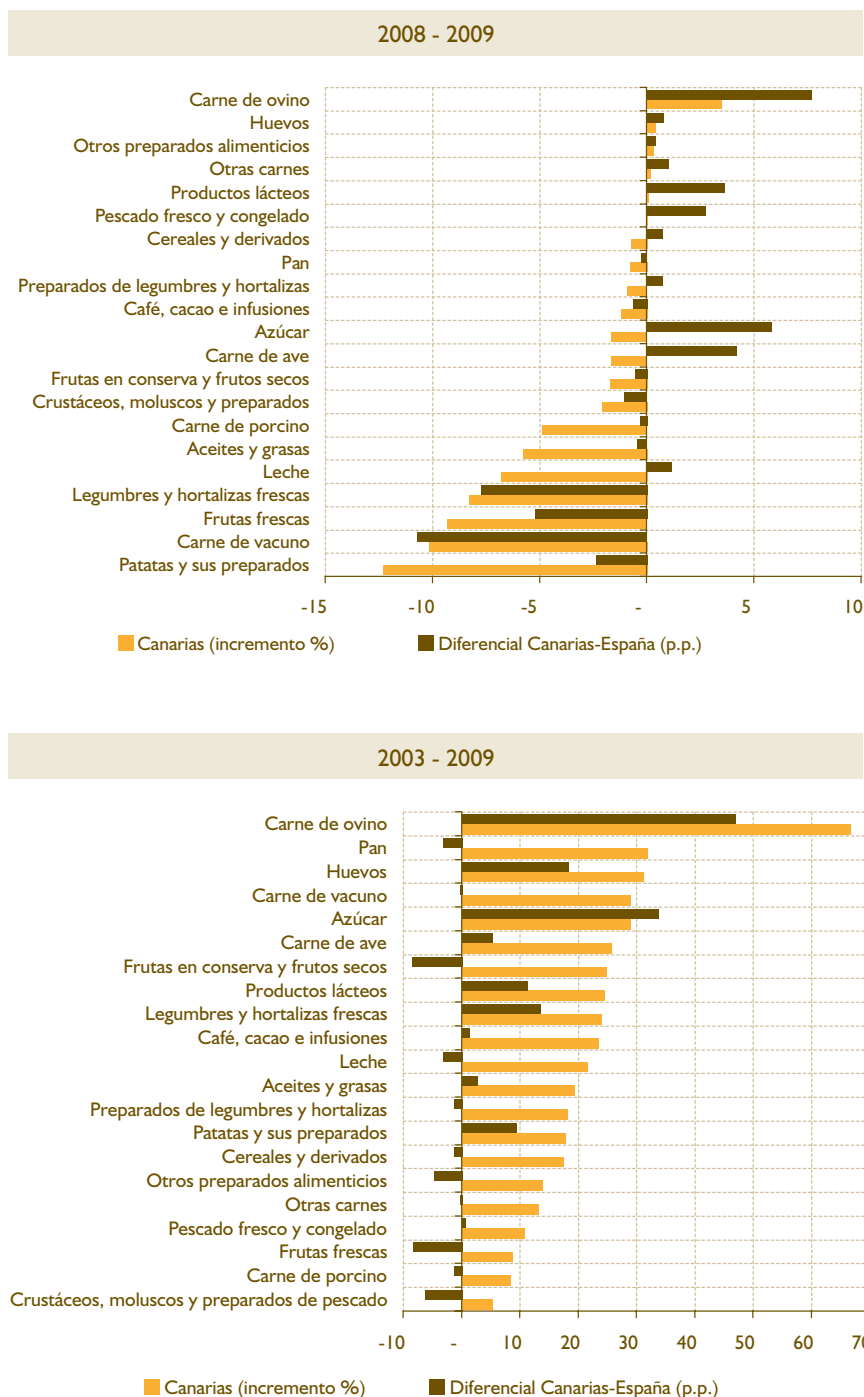
Dentro del grupo Alimentos y bebidas, las rúbricas que registraron los mayores descensos interanuales en sus precios en el mes de diciembre de 2009 fueron (gráfico 2.28) los de Patatas y sus preparados (-12,3% en Canarias), Carne de vacuno (-10,2%), Frutas frescas (-9,3%), Legumbres y hortalizas frescas (-8,3%), Leche (-6,8%), Aceites y grasas (-5,8%) y Carne de porcino (-4,9%). Las únicas rúbricas en las que, a pesar de la intensa crisis y el desplome de la demanda, los precios no caen son Carne de ovino (+3,4%), Huevos (+0,4%), Otros preparados alimenticios (+0,3%), Otras carnes (+0,1%), Pescado fresco y congelado (0,0%) y Productos lácteos (0,0%).

Aunque a gran distancia de los Alimentos y bebidas alcohólicas, otros grupos de gasto que han contribuido de forma apreciable al descenso del IPC General canario entre diciembre de 2009 y diciembre de 2008 son los de Vestido y calzado, Ocio y cultura y Medicina. No obstante, su impacto conjunto es claramente inferior al provocado por el descenso de los precios de los Alimentos y bebidas alcohólicas.

Entre las partidas que registran un avance en su nivel de precios en 2009 se encuentra, ya lo indicamos más arriba, la de Transporte. Aunque no ha sido, en absoluto, la más inflacionista (+1,1%), el hecho de que se trate de la segunda con mayor peso en el IPC General canario (ponderación del 176,2 por mil) permite entender por qué ha sido la partida que más ha compensado la caída del nivel de precios agregado en la economía canaria durante el último año. Un año antes su comportamiento había sido bien distinto, pues fue el grupo de gasto menos inflacionista (-3,7%) y, por tanto, el que más contuvo la inflación general en las Islas.

Gráfico 2.28

INCREMENTO PORCENTUAL DE LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS ALIMENTICIOS EN CANARIAS. COMPARATIVA CON EL CONJUNTO NACIONAL. 2003 - 2009



El dato para Canarias expresa el incremento porcentual del IPC de la rúbrica correspondiente entre los meses de diciembre de los 2 años considerados. El dato relativo al Diferencial Canarias-España expresa la variación porcentual del IPC en Canarias frente a la registrada en el conjunto nacional. Esta diferencia viene expresada en puntos porcentuales (p.p.). Si la diferencia es negativa (positiva) quiere decir que la variación porcentual de los precios ha sido inferior (superior) en Canarias que en España.

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos del INE (IPC rúbricas).

Otro grupo de gasto cuyo nivel de precios no ha descendido en 2009 es el de la Vivienda (+1,0%). Al tratarse de la cuarta partida con mayor ponderación en el IPC General canario (96,4 por mil), se entiende que en 2009 haya sido la segunda partida que más ha suavizado el descenso del nivel general de precios. Sin embargo, en 2008 fue la segunda partida más inflacionista (+4,9%) y la segunda que más contribuyó a la inflación agregada de la economía canaria.

Entre los posibles factores que permiten entender el comportamiento seguido por el IPC General canario en el último año se encuentran: (1) los elevados niveles alcanzados tras varios años de importantes elevaciones; (2) la dinámica de los precios internacionales de las materias primas; y (3) el impacto diferencial de la crisis sobre la economía canaria⁹².

Sin duda, el intenso proceso inflacionario registrado en los precios de determinados grupos de gasto en los últimos años ha elevado de forma considerable sus respectivos niveles de precios⁹³ (véase, a modo de ejemplo, el panel inferior del gráfico 2.28). Esto da lugar a lo que estadísticamente se conoce normalmente como efectos escalón, de naturaleza transitoria.

Otro aspecto a tener en cuenta es la dinámica seguida por los precios internacionales de las materias primas, cuyo impacto es mucho más intenso en aquellas economías que, como la canaria, se caracterizan por su reducida dimensión y carácter abierto, esto es, extremadamente dependientes del exterior. Tal y como se apuntó en el Informe Anual del año pasado, las tensiones inflacionistas registradas en 2008 respondieron en buena medida al comportamiento de los precios internacionales del petróleo y, en general, de las materias primas, incluidos los alimentos (véase el panel-b del gráfico 2.29). Precisamente, el continuado ascenso del nivel general de precios fue impulsado por los alimentos (su tasa de variación interanual se situó en julio de 2008 en el 9,41%) y los productos energéticos (cuya tasa de variación interanual llegó hasta 25,90% en julio de 2008) (véase el gráfico 2.30).

A partir del máximo registrado en el mes de julio de 2008, la tasa de inflación interanual no ha hecho más que reducirse, arrastrada por la fuerte corrección experimentada por el precio internacional de las materias primas, y fundamentalmente del petróleo. Después de 18 meses de escalada continua, los precios del petróleo dieron una tregua. Desde el máximo registrado en el mes de julio de 2008, el precio del petróleo cayó más de un 62% hasta final de año, situándose en niveles que no se observaban desde 2004 (véase el panel-a del gráfico 2.29). De igual forma, desde el mes de marzo de 2008 los precios internacionales de las materias primas no energéticas han registrado importantes descensos, acumulando una contracción desde entonces y hasta final de año del 28% en las materias primas alimenticias, y del 35% para las no alimenticias (véase el panel-b del gráfico 2.29).

La fuerte corrección registrada en el tramo final del año 2008 y principios del año 2009 en los precios internacionales de las materias primas se han trasladado con fuerza a los componentes del IPC que más directamente vinculados están con estas partidas. No obstante, también debe advertirse que la escalada observada en los últimos meses en los precios del petróleo supondrá un factor de tensionamiento en los precios en las Islas. De hecho, los datos registrados en los meses de enero y febrero de 2010 así lo atestiguan.

Pero además de los elevados niveles de precios de partida, y el impacto de la dinámica de los precios internacionales de las materias primas, no cabe ninguna duda que la notable y, sobre todo, persistente caída en el IPC General canario responde al fuerte impacto que ha tenido sobre nuestra economía la actual crisis, que ha deprimido considerablemente la demanda.

Una forma muy sencilla de aproximar el posible impacto de la crisis sobre el comportamiento del IPC General canario, y descontar el efecto que sobre él pueden ejercer los precios internacionales de las materias primas, es analizar la dinámica de la inflación subyacente. Como se sabe, ésta simplemente recoge el crecimiento del comportamiento más estable, me-

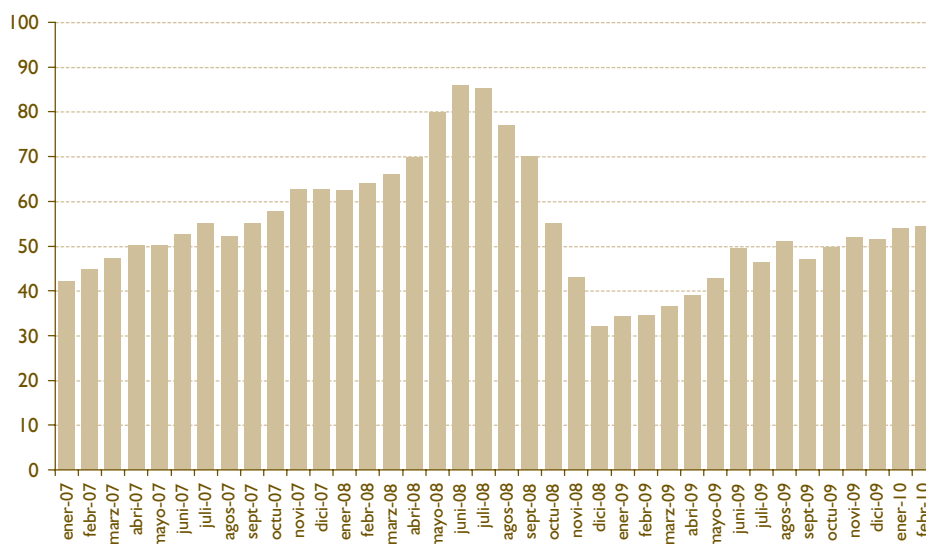
92 Limitados por la información estadística disponible, los factores que se exponen no dejan de ser genéricos. En este sentido, un año más debe insistirse sobre la necesidad de potenciar líneas de investigación (rigurosas y objetivas) que permitan entender el proceso de formación de precios en Canarias, especialmente en aquellas partidas que, debido a los menores niveles de renta de la sociedad canaria, constituyen una fracción importante de su estructura de gasto. La literatura económica ha asistido recientemente a la proliferación de un importante volumen de trabajos, tanto teóricos como empíricos, que se ha aproximado al análisis de esta cuestión fundamental. Sin embargo, las dificultades a la hora de acceder a la información estadística (existente) básica para poder estudiar los niveles de precios en Canarias impide, por un lado, que lleguemos a entender la verdadera naturaleza del mecanismo de fijación de precios en las Islas, y, por otro lado, dificulta el proceso (político) de elección entre las diversas alternativas que, en su caso, se deseen implementar de cara a poder influir (de manera eficiente, óptima) sobre los niveles de precios e inflación. Expresado en otros términos, las medidas existentes y/o aquellas que se deseen plantear en un futuro no contarán con una base sólida que las fundamente, por lo que difícilmente sabremos si se tratan de las medidas más adecuadas.

93 Aunque los datos manejados hasta ahora se refieren al IPC, y que, como se sabe, no permiten conocer el nivel de precios relativos de Canarias, el hecho de que hayamos asistido a elevadas tasas de inflación en los últimos años indican una considerable elevación en el nivel de precios al que se enfrenta la sociedad canaria. Con todo, más adelante se comentarán los datos elaborados por el *Observatorio de Precios* del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, que sí permite conocer el nivel de precios existente en las distintas capitales de provincia españolas, incluidas las de Canarias, para distintos productos alimenticios y de droguería.

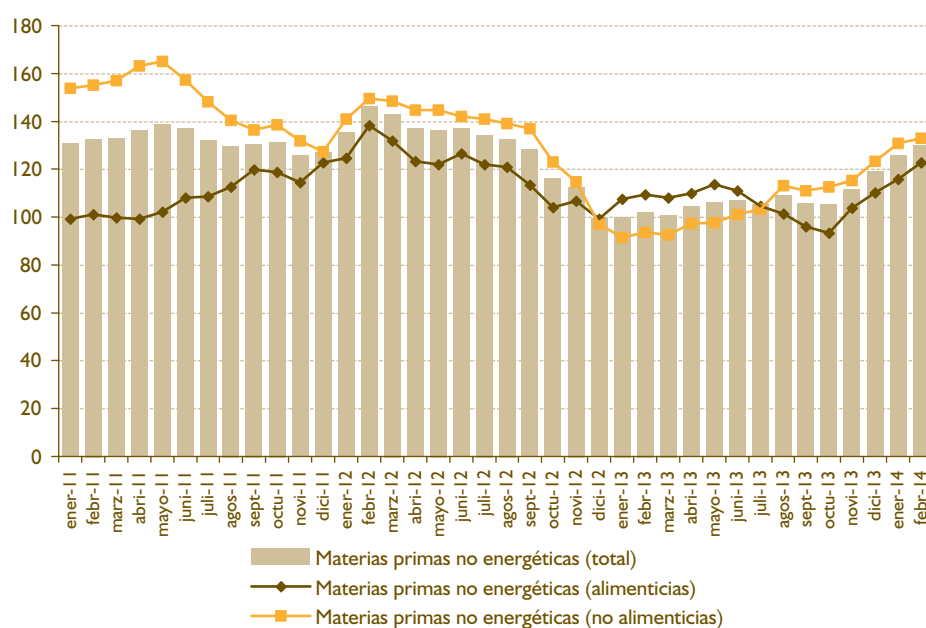
Gráfico 2.29

EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS INTERNACIONALES DE LAS MATERIAS PRIMAS. 2006 - 2009

Panel A: Precio (en euros) del barril de petróleo Brent



Panel B: Precio (año 2000 base 100) de las materias primas no energéticas



FUENTE: Elaboración propia a partir del Statistical Data Warehouse, Banco Central Europeo (Oil price, Brent crude - 1 month forward, y ECB Commodity Price index).

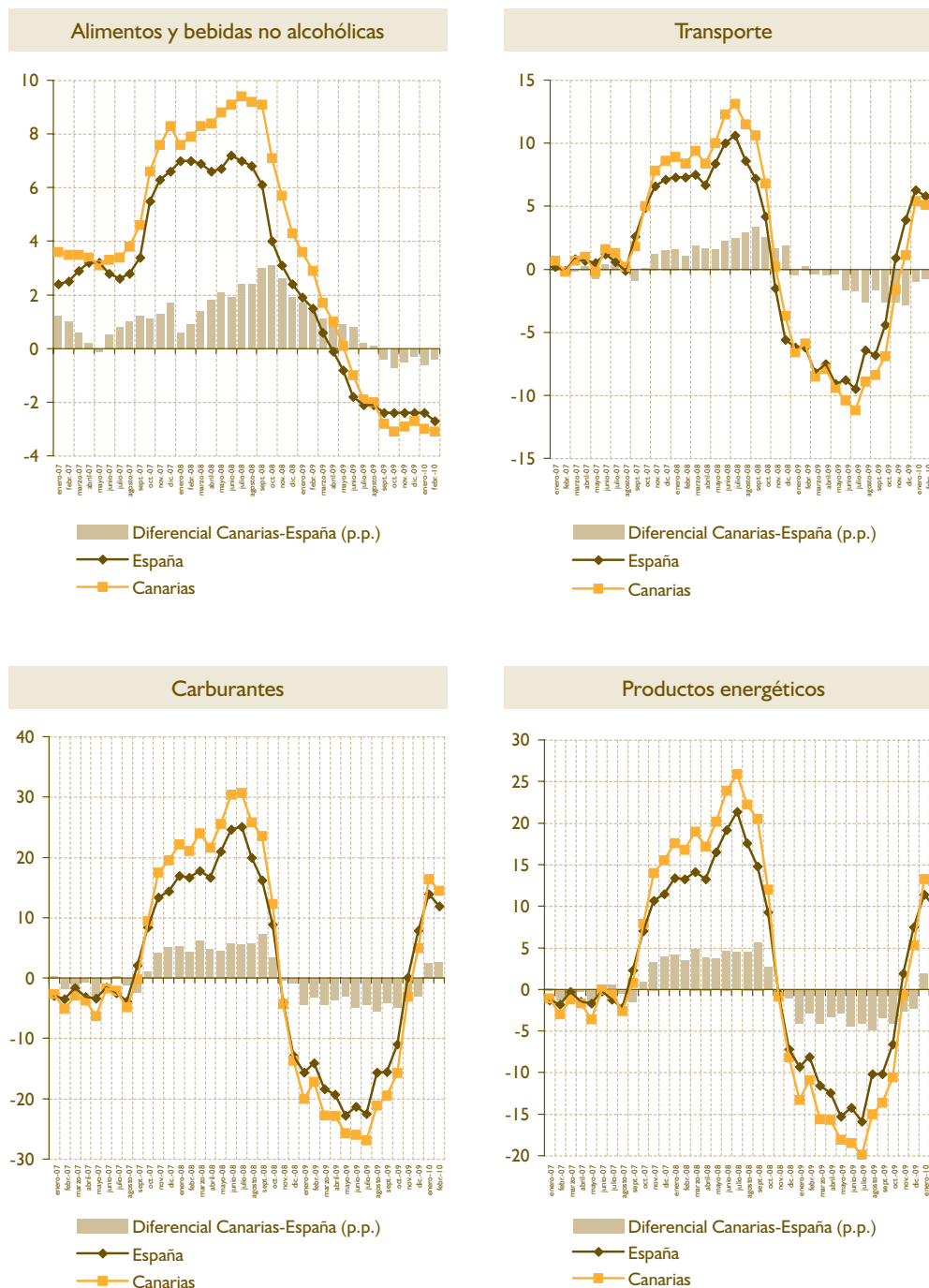
nos volátil, del IPC. Concretamente, se descuentan del índice general los alimentos no elaborados y la energía, pues sus precios, como hemos podido comprobar, tienen una dinámica más errática. Alternativamente, en países como Estados Unidos la inflación subyacente se calcula descontando del IPC General el conjunto de alimentos, tanto elaborados como sin

elaboración, así como la energía. A esta última forma de aproximar la inflación subyacente la denominaremos como inflación nuclear.

La información publicada por el INE permite comprobar que la ralentización en el ritmo de crecimiento de los precios no se ha limitado a los Alimentos

Gráfico 2.30

EVOLUCIÓN DEL IPC DE LAS RÚBRICAS ALIMENTOS Y BEBIDAS Y PRODUCTOS ENERGÉTICOS EN ESPAÑA Y CANARIAS. 2007 - 2009. (tasas de variación interanuales; datos expresados en %)



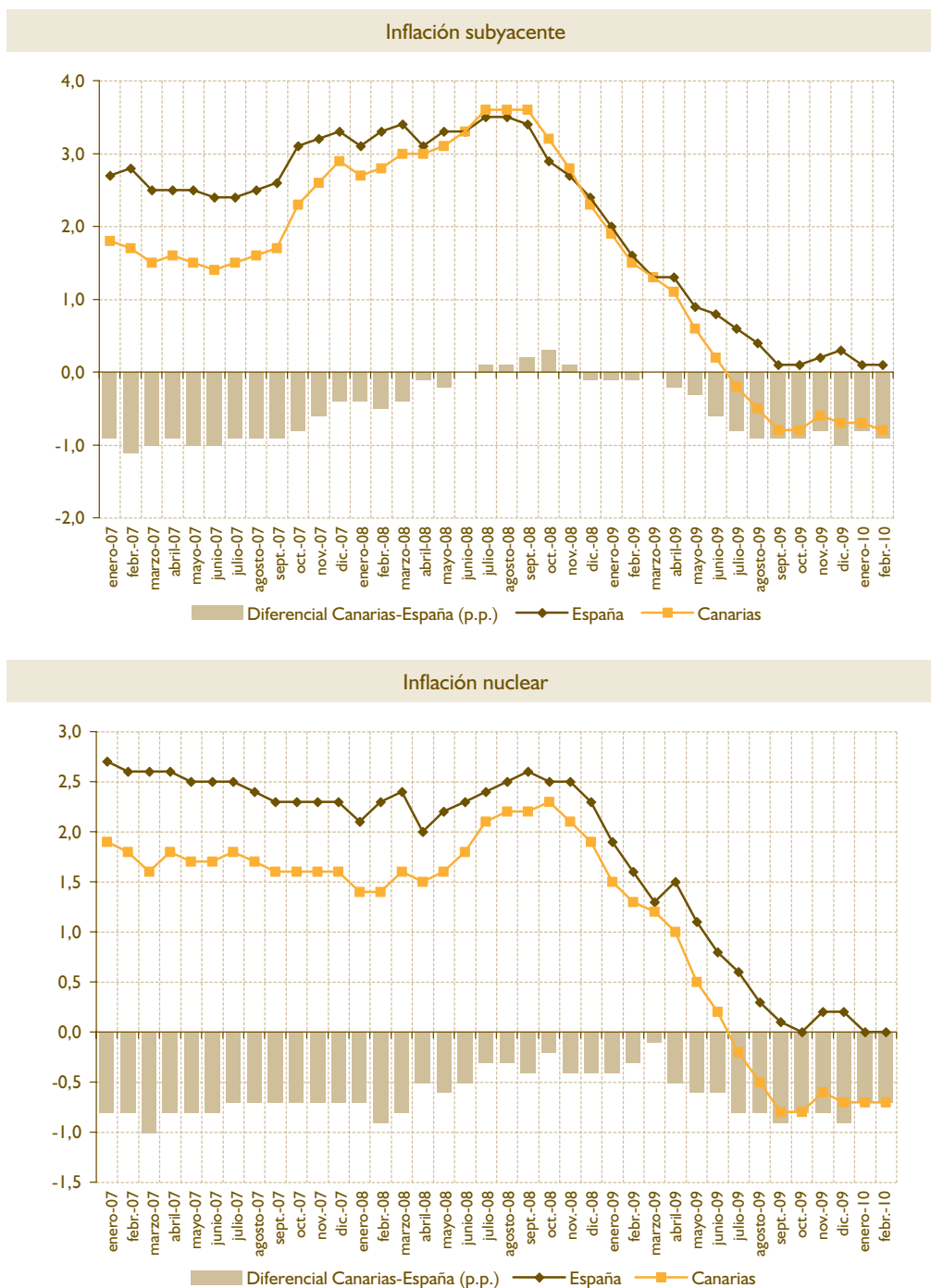
FUENTE: Elaboración propia a partir de datos del INE (IPC grupos COICOP y grupos especiales).

y Productos energéticos. A medida que la crisis se agudizaba y la demanda se desplomaba, la desinflación se extendía a otros componentes del gasto de los hogares. Expresado en otros términos, la inflación subyacente así como la nuclear han mostrado una tendencia descendente desde los meses finales

de 2008, situándose en tasas negativas a mediados del año 2009 (véase el gráfico 2.31). Este último aspecto resulta especialmente reseñable, pues aunque a nivel nacional el perfil temporal ha sido muy similar al canario, ni la inflación subyacente ni la nuclear han tomado valores negativos. Esto podría interpretarse

Gráfico 2.3 I

INFLACIÓN SUBYACENTE Y NUCLEAR. 2007 - 2009 (tasas de variación interanual; datos expresados en %)



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos del INE.

como evidencia a favor del impacto diferencial, más intenso, de la crisis sobre la economía canaria.

Detrás del componente más estructural de la inflación, que hemos aproximado a través de sus componentes subyacente y nuclear, se esconden importantes dife-

rencias según categorías de productos. Una división frecuentemente utilizada en la literatura económica es aquella que distingue entre bienes industriales no energéticos (que excluye de los bienes aquellos componentes cuyos precios muestran una dinámica más errática) y los servicios sin alquiler de la vivienda. Esta

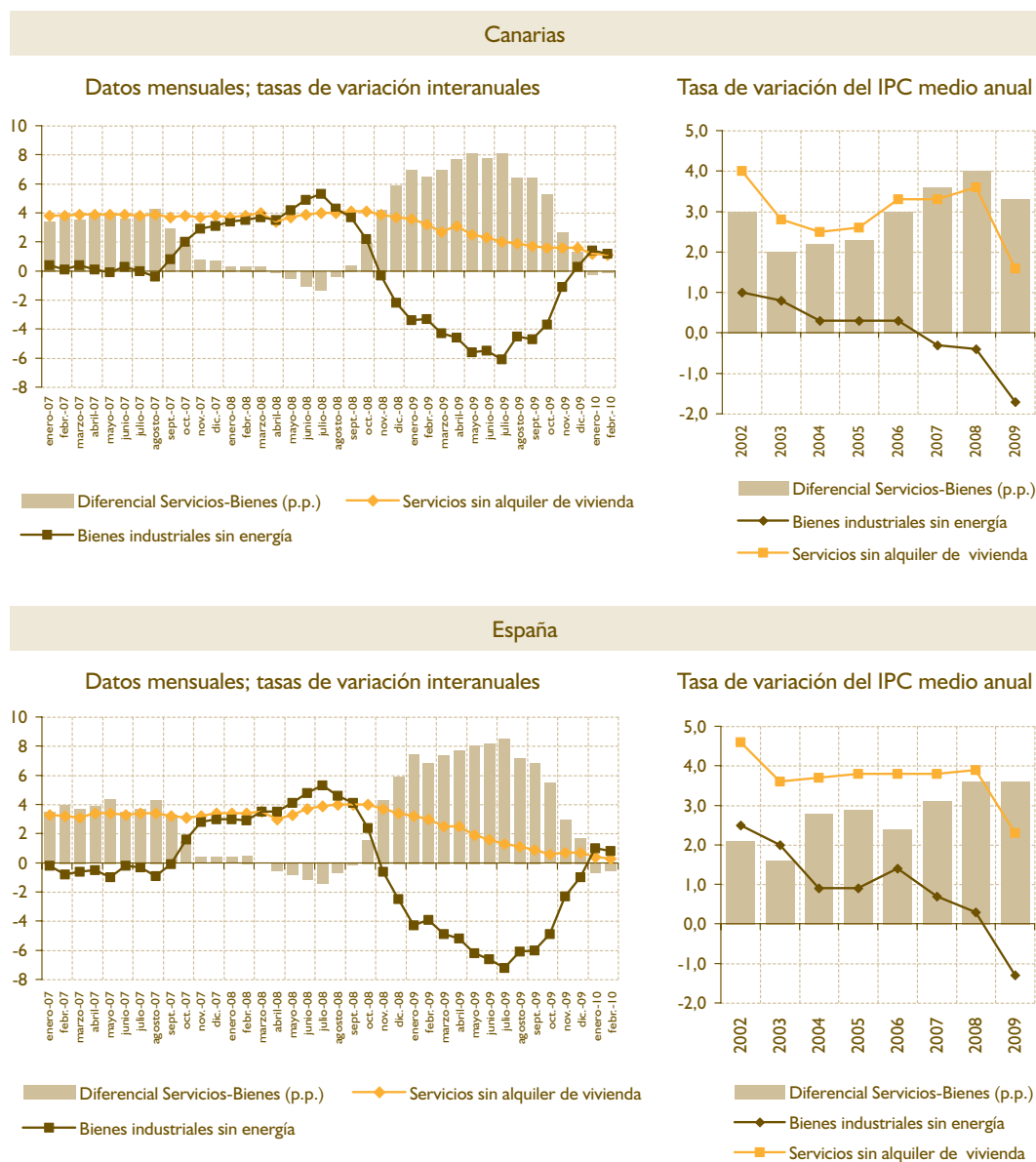
forma de proceder permite identificar de manera sencilla el problema de la inflación dual, esto es, el carácter más inflacionista de los servicios. Y aunque se trata de un fenómeno universal, en las economías española y canaria se da con mayor intensidad.

Según se desprende de la información suministrada por el INE, la tasa de variación interanual del IPC del grupo especial Bienes industriales sin energía experimentó una tendencia descendente continuada desde el mes de julio de 2008 hasta el mes de julio de 2009. Más aún, desde el mes de noviembre de 2008

la tasa de variación de los precios de los Bienes industriales sin energía ha sido negativa, y únicamente en los dos primeros meses de 2010 ha vuelto a valores positivos. Sin embargo, los precios del grupo especial Servicios sin alquiler de vivienda han mostrado una mayor resistencia a la baja. A pesar del contexto de crisis, la tasa de inflación interanual no comienza a mostrar signos de una leve ralentización hasta el mes de noviembre. Únicamente en el último cuatrimestre del año su tasa de inflación interanual se sitúa por debajo del 1%. Es decir, que mientras los Bienes han visto cómo sus precios descendían, los Servicios, tras

Gráfico 2.32

INFLACIÓN DUAL EN ESPAÑA Y CANARIAS. 2007 - 2009 (datos expresados en %)



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos del INE (IPC por grupos especiales).

dos años de crisis intensa, han seguido registrando avances en sus niveles de precios, aunque, eso sí, cada vez a una menor tasa (véase el gráfico 2.32).

La información analizada hasta ahora se ha centrado en el crecimiento del IPC General y sus distintos componentes, que nos ha permitido conocer cuál ha sido el comportamiento seguido por la inflación durante el último año en Canarias. Sin embargo, aún queda aproximarnos al análisis del nivel de precios existente en Canarias y ponerlo en comparación con el existente en las restantes regiones españolas. Esto es, estudiar el nivel de precios relativos en las Islas. Sin embargo, la escasez de información de esta naturaleza limita enormemente el alcance de este diagnóstico, que se verá forzosamente restringido al análisis de los precios en alimentación y productos de droguería. La operación estadística empleada a tal fin es el *Observatorio de precios de alimentación y droguería en el comercio minorista en España*, elaborada por la Secretaría de Estado de Comercio, dependiente del Ministerio de Industria y Turismo y Comercio. En el Informe Anual del año pasado tuvimos la oportunidad de explotar el primer informe trimestral elaborado

por el Ministerio. En el Informe Anual de este año ya contamos con los informes correspondientes a los cuatro trimestres de 2009, lo que nos ofrece la posibilidad de estudiar la dinámica temporal seguida por estos precios. En concreto, en el *Observatorio de Precios* se estudian los precios de 187 productos de alimentación y droguería en 56 ciudades del territorio nacional (las 52 capitales de provincia, y 4 ciudades que cuentan con una población mayor que la de su correspondiente capital de provincia). Es importante destacar también que la metodología seguida coincide con la aplicada en la elaboración de la Encuesta de Presupuestos Familiares y en el cálculo del IPC por parte del INE. Los resultados del estudio se presentan en forma de índices, que se han construido atribuyendo el valor 100 al menor precio registrado y referenciando el resto a ese precio.

Según se desprende de los datos recopilados por el *Observatorio de Precios*, en el cuarto trimestre del año 2009 Las Palmas de Gran Canaria fue, junto con Pamplona, la capital de provincia española en donde la cesta de la compra de productos alimenticios fue más cara. Concretamente, y siempre según los da-

Tabla 2.21

PRECIOS RELATIVOS DE CANARIAS EN PRODUCTOS DE ALIMENTACIÓN Y DROGUERÍA. CAPITALS DE PROVINCIA. PRIMER Y CUARTO TRIMESTRE, 2009

	Las Palmas de Gran Canaria			Santa Cruz de Tenerife ^a			Valor medio			Índice más alto	
	1 ^{er} trim. ^(a)	4 ^o trim. ^(a)	Var. ^(b)	1 ^{er} trim. ^(a)	4 ^o trim. ^(a)	Var. ^(b)	1 ^{er} trim. ^(a)	4 ^o trim. ^(a)	Var. ^(b)	1 ^{er} trim. ^(c)	4 ^o trim. ^(c)
1.	118 (56)	119 (55)	95 (16)	108 (38)	115 (49)	101 (56)	107,2	110,6	96,0	Las Palmas (56)	Pamplona (119)
2.	125 (47)	118 (49)	91 (40)	106 (5)	112 (29)	98 (56)	117,4	112,1	88,9	Pamplona (138)	Pamplona (130)
3.	126 (50)	124 (42)	93 (12)	113 (26)	121 (38)	100 (52)	115,6	119,3	96,2	S. Sebastián (142)	S. Sebastián (141)
4.	138 (55)	121 (49)	91 (4)	130 (51)	123 (52)	97 (23)	119,6	115,1	98,1	Girona (141)	Segovia (128)
5.	104 (48)	106 (50)	99 (36)	102 (24)	104 (32)	98 (31)	102,8	104,1	98,2	Bilbao (108)	Melilla (109)
6.	120 (55)	114 (56)	88 (14)	127 (56)	108 (46)	80 (2)	107,0	105,5	89,9	S/C Tfe. (127)	Las Palmas (114)
7.	100 (2)	100 (1)	99 (19)	100 (1)	107 (39)	110 (56)	106,3	106,2	100,0	Ceuta (114)	Melilla (112)
8.	121 (54)	107 (8)	74 (4)	105 (12)	112 (19)	77 (9)	109,5	113,6	84,2	Soria (126)	Melilla (128)

1. Total alimentación; 2. Frutas y verduras; 3. Carnes; 4. Pescados; 5. Alimentación envasada (cesta estándar); 6. Alimentación envasada (cesta económica); 7. Droguería (cesta estándar); 8. Droguería (cesta económica).

a) Los índices se han construido atribuyendo el valor 100 al menor precio registrado. Entre paréntesis se ofrece la posición relativa entre las 56 ciudades contempladas en el estudio, correspondiente el valor 1 a la más barata, y el valor 56 a la ciudad más cara.

b) Se ofrece el valor del índice de el cuarto trimestre tomando como referencia (base 100) el correspondiente al primer trimestre. La información que se ofrece entre paréntesis indica si se trata de la ciudad en donde más se abarata / menos se encarece (puesto 1) o la que menos se abarata / más se encarece (puesto 56).

c) Se ofrece el nombre de la ciudad más cara y el valor de su índice correspondiente.

FUENTE: Observatorio de Precios, Informes del Primer y Cuarto Trimestres de 2009 (MITYC).

tos del Ministerio, adquirir la cesta de alimentación de referencia en Las Palmas de Gran Canaria era un 19% más cara que en Huelva, la ciudad española en donde más barato resultaba adquirir esa misma cesta. La ciudad de Santa Cruz de Tenerife también aparece entre las más caras a nivel nacional a la hora de adquirir productos alimenticios. De hecho, únicamente en Santander, San Sebastián, Lleida, Bilbao, Vitoria, Las Palmas de Gran Canaria y Pamplona resultaba más caro en el cuarto trimestre de 2009 adquirir la cesta de productos alimenticios de referencia del *Observatorio de Precios*.

Un aspecto importante a tener en cuenta es que mientras que la posición relativa de Las Palmas de Gran Canaria a penas ha experimentado variación alguna desde el primer trimestre de 2009, pues ya era la ciudad más cara, Santa Cruz de Tenerife sí experimenta un deterioro importante. Concretamente, en el primer trimestre de 2009 era la trigésimo-octava ciudad más cara, y al cierre del año ya era la cuatrigésimo-novena. Esto pone de manifiesto un encarecimiento relativo de esta cesta en Santa Cruz de Tenerife frente a otras ciudades españolas. Efectivamente, entre el primer y cuarto trimestre de 2009 la cesta de productos alimenticios se ha encarecido en la capital de provincia canaria más occidental en un 1%. En ninguna otra capital de provincia española se asiste durante 2009 a un encarecimiento de la cesta alimenticia. De hecho, en el promedio nacional se observa que el coste de la cesta alimenticia en el cuarto trimestre es un 4% más barata que en el primer trimestre del año. Este abaratamiento también se observa en Las Palmas de Gran Canaria, aunque, como ya hemos indicado, esto no la salva de seguir apareciendo como la capital de provincia más cara al cierre de 2009.

Entrando en el desglose de los productos de alimentación según tipo, debe llamarse la atención sobre el hecho de que Las Palmas de Gran Canaria aparezca como una de las ciudades más caras de España en todos los segmentos considerados. Así, por ejemplo, en el cuarto trimestre de 2009, únicamente en 7 capitales de provincia españolas resultaba más caro adquirir tanto frutas y verduras como pescado fresco. La situación no mejora en cuanto a la alimentación envasada. Adquirir la cesta estándar de productos alimenticios envasados costaba en Las Palmas de Gran Canaria un 6% más que en la ciudad más barata. Únicamente en 6 ciudades españolas el coste de adquirir esta cesta fue superior al término del año 2009. Además, Las Palmas

de Gran Canaria aparece como la ciudad española donde más caro resulta adquirir la cesta económica de productos alimenticios envasados.

La situación relativa de Santa Cruz de Tenerife es algo mejor que la comentada para Las Palmas de Gran Canaria. Adquirir este tipo de productos en la capital de provincia canaria occidental es un 23% más caro que en la ciudad española más barata, y únicamente en cuatro capitales de provincia el coste es superior. También debe destacarse el elevado precio relativo de la cesta económica de productos alimenticios envasados.

Por lo que se refiere a los productos de droguería, la situación relativa de ambas capitales de provincia canarias es algo mejor. Así, por ejemplo, atendiendo al coste de adquisición de la cesta estándar de productos de droguería e higiene personal propuesta por el *Observatorio de Precios*, Las Palmas de Gran Canaria aparece como la ciudad española más barata. Contrariamente, Santa Cruz de Tenerife aparece en el cuarto trimestre de 2009 como la ciudad española donde más caro resulta comprar esta cesta. Y, más llamativo aún, entre el primer y cuarto trimestre de 2009 el coste se ha incrementado en un 10%.

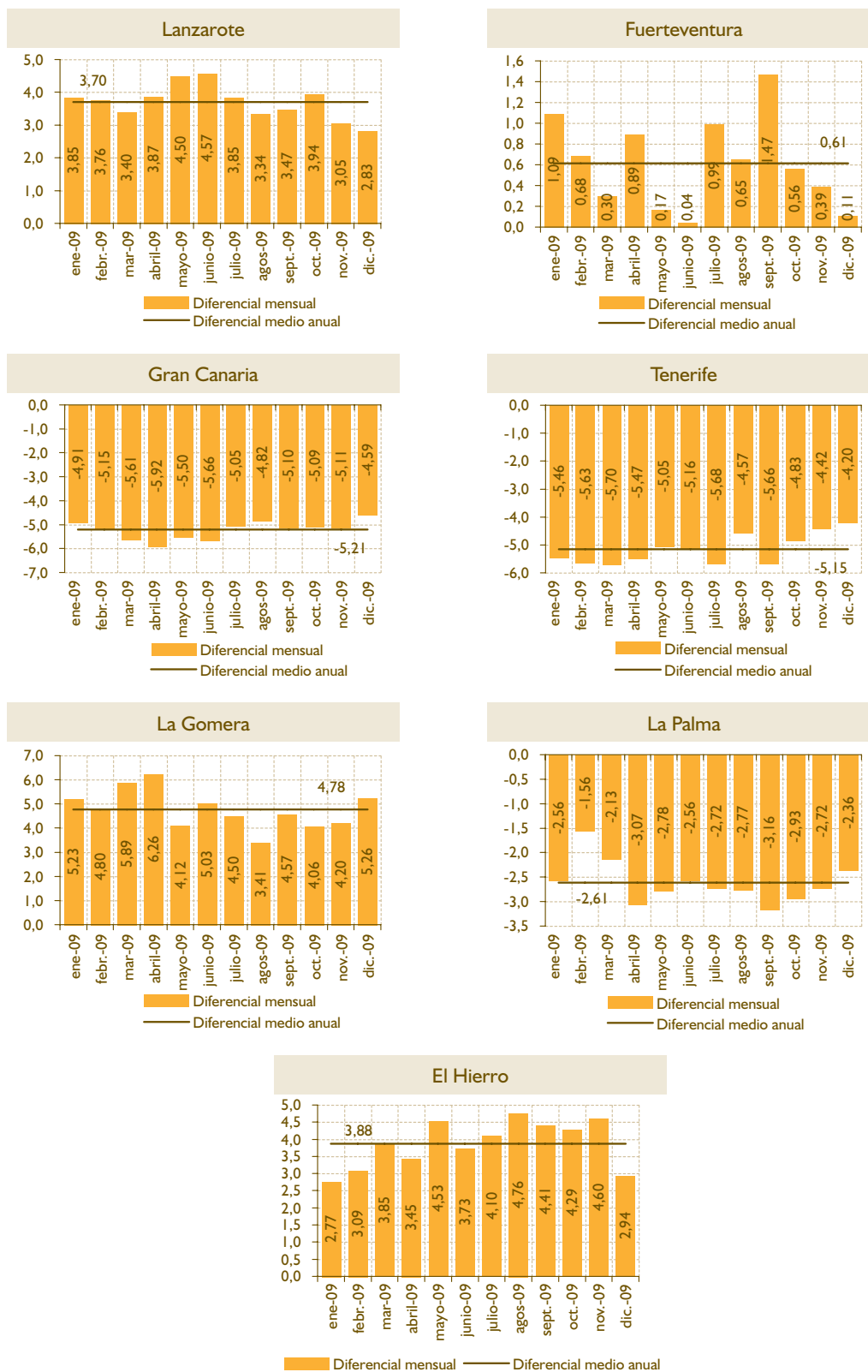
Para concluir el apartado dedicado al análisis de los niveles de precios en Canarias, pasamos a comentar los datos de la operación estadística de la Cesta de la Compra, que elabora el Instituto Canario de Estadística, en la medida en que permite comparar los precios de los productos habituales de la cesta de la compra entre las Islas del Archipiélago canario.

Según se desprende de los datos correspondientes al año 2009, La Gomera es, un año más, la que presenta los niveles de precios más altos del Archipiélago, con un diferencial medio anual respecto del nivel de precios de Canarias del +4,78 puntos porcentuales (véase el gráfico 2.33). En comparación con las islas más baratas, Gran Canaria y Tenerife, adquirir la cesta de la compra de referencia del ISTAC cuesta un 10% más caro en la Isla Colombina.

También presentaron diferenciales positivos respecto al conjunto del Archipiélago las islas de El Hierro (+3,88 puntos), Lanzarote (+3,70 puntos), Fuerteventura (+0,61 puntos). Por el contrario, Gran Canaria (-5,21 puntos), Tenerife (-5,15 puntos) y La Palma (-2,61 puntos) presentaron niveles de precios inferiores a los del conjunto de la economía canaria.

Gráfico 2.33

NIVELES DE PRECIOS EN CANARIAS SEGÚN ISLA. DIFERENCIALES RESPECTO AL NIVEL DE PRECIOS DE CANARIAS. 2009 (datos expresados en puntos porcentuales)



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de la Cesta de la Compra (ISTAC).

2.3.2. Demanda

El análisis de la producción se puede realizar desde diferentes perspectivas. Cada una de ellas ofrece información de interés y permite transmitir claves más o menos relevantes sobre la evolución económica de un territorio en un momento determinado del tiempo. El análisis por el lado de la demanda es una de las posibilidades que permite valorar cómo influye el consumo privado y público, la inversión o el sector exterior sobre la dinámica productiva. En el momento presente esta perspectiva puede ser especialmente interesante puesto que la crisis actual ha tenido implicaciones muy claras en las decisiones de consumo de los agentes económicos y en la inversión de las empresas. El sector público ha tratado de compensar alentando el consumo público, y el sector exterior ha transmitido rápidamente la falta de actividad de unos países a otros.

Como se ha explicado en informes anteriores, el análisis de la demanda debe realizarse forzosamente haciendo uso de la información suministrada por la Fundación de las Cajas de Ahorro (FUNCAS), contribución que viene a compensar el excesivo retraso con el que la Contabilidad Regional de España, del Instituto Nacional de Estadística, publica las cifras correspondientes al consumo y la inversión. En este sentido, la heterogeneidad de las fuentes empleadas puede generar disparidades entre los agregados económicos presentados.

En 2009 el Producto Interior Bruto de Canarias descendió hasta los 42,3 millones de euros, lo que supuso un retroceso de un 4,1 por ciento respecto al año anterior⁹⁴. Este resultado es el fruto de dos

tendencias contrapuestas. En primer lugar, una demanda interna que retrocede de forma más intensa que el PIB (en concreto, un 8,1 por ciento) y un saldo de rentas con el resto de las regiones españolas que incrementa su aportación negativa al PIB regional en un 6,3 por ciento. En segundo lugar, una demanda exterior o externa que reduce su ritmo negativo de avance en las cuentas nacionales de un modo notable, puesto que casi desciende a la mitad (retroceso de un 40,6 por ciento). De hecho, ha sido gracias a la menor aportación negativa realizada por la demanda exterior, que el dato de retroceso del PIB no alcanza registros tan dramáticos como en otros países avanzados. En todo caso, no debe olvidarse que la demanda exterior presenta signo negativo de forma constante en toda la serie histórica de FUNCAS, lo que viene a indicar la existencia de un problema estructural bastante grave: la falta de competitividad de la economía canaria. Sobre este punto volveremos posteriormente.

Si profundizamos algo más en los componentes que se encuentran detrás de la evolución de la demanda interior podemos apreciar que la formación bruta de capital, es decir, la inversión, ha sido el componente que más negativamente ha contribuido al descenso del PIB canario. El consumo interior privado también ha tenido un efecto negativo, aunque no tan contundente. En el lado opuesto encontramos el consumo público que manteniendo tasas de crecimiento positivas ayuda a compensar, aunque cada vez en menor grado, el PIB regional.

Resulta, asimismo, de gran interés analítico analizar la evolución del PIB a través de su descomposición por la vía de la demanda a lo largo del tiempo. En el

Tabla 2.22

PRODUCTO INTERIOR BRUTO: VÍA DE LA DEMANDA. CANARIAS. 2000 - 2009 (miles de euros)

	2009	CREC. 08-09	CREC. 00-09	% S. TOTAL 09
Consumo interior privado	26.739,3	-4,50	1,47	63,3
Consumo público	11.474,5	1,13	5,26	27,1
Formación bruta de capital	10.440,3	-23,09	0,81	24,7
Demanda interior	48.654,1	-8,06	2,09	115,1
Demanda exterior	-3.743,3	-40,62	2,99	-8,9
Renta interior bruta	44.910,8	-3,66	2,02	106,2
Saldo de rentas nacional	-2.639,7	6,31	6,97	-6,2
Producto interior bruto	42.271,1	-4,09	2,15	100,0

FUENTE: Balance económico regional años 2000 a 2009, FUNCAS. Elaboración propia.

⁹⁴ Como ya advertíamos existen algunas pequeñas diferencias entre los datos suministrados por FUNCAS y los de la Contabilidad Regional de España (CRE). La estimación avance de la CRE para el crecimiento del PIB canario entre 2008 y 2009 es un -4,2 por ciento, frente al -4,1 previsto por FUNCAS.

gráfico 2.34 se realiza este ejercicio tanto para el caso nacional como canario. Son dignos de destacar los siguientes aspectos.

El consumo interior privado es el componente más relevante y más correlacionado con la evolución del PIB, tanto en el caso nacional como en el particular canario. Ello se deriva de su importante peso en el total, que oscila en torno al 65 por ciento. El otro

componente del consumo, el público, también ha jugado tradicionalmente un fuerte papel positivo en el crecimiento del PIB, que ha sido más notable en Canarias que en el total nacional. Ahora bien, preocupa en cierta medida la pérdida de presencia que experimenta durante 2009, pues hace pensar en un descenso del apoyo público al sostenimiento de la actividad económica en esta etapa de graves dificultades.

Gráfico 2.34

CONTRIBUCIÓN DE LOS DIFERENTES COMPONENTES DE LA DEMANDA AL CRECIMIENTO DEL PIB. 2000 - 2009



FUENTE: Balance económico regional años 2000 a 2009, FUNCAS. Elaboración propia.

La inversión muestra un perfil claramente pro-cíclico aunque con cierto adelanto a la evolución del PIB. Cuando la actividad crece, la inversión se muestra muy activa. Pero en cuanto empieza a haber ciertas dificultades en el entorno macroeconómico, desciende de manera muy acusada.

Finalmente, hemos de destacar el papel jugado por la demanda exterior. Entre 2002 y 2007 contribuyó negativamente al crecimiento del PIB nacional y regional. Ahora bien, con los primeros síntomas de debilitamiento en 2008 y en 2009 ha pasado a jugar un papel notablemente anticíclico, lo que ha ayudado a estabilizar algo el impacto de la crisis. No obstante, no debemos dejar de tener en cuenta que este resultado es el producto de una contracción tanto de las importaciones como de las exportaciones. Debido al mayor peso que tienen las primeras, esto ha supuesto que el déficit exterior se haya reducido, lo que no quiere decir, ni mucho menos, que se haya convertido en superávit.

A partir de estas grandes tendencias, en las próximas líneas entraremos en un análisis algo más detallado de cada uno de estos aspectos lo que nos permitirá comprender las claves de lo que ha sucedido y de lo que explica el retroceso tan grande que ha experimentado el PIB regional. Por los motivos que luego se expondrán, una especial atención se dedicará al análisis de la inversión y, en particular, a la dinámica empresarial, puesto que juega un papel de extraordinaria relevancia en la comprensión de muchos de los principales fenómenos macroeconómicos que caracterizan al territorio canario.

2.3.2.1. Consumo

Bajo el apartado de consumo agrupamos dos grandes partidas en la composición del PIB por la vía de la demanda: el consumo privado interior y el consumo público. Estas dos partidas suponen una media de un 88 por ciento del *output* total del archipiélago, de ahí que su estudio tenga una gran importancia a la hora de conocer las principales oscilaciones y tendencias que inciden sobre su devenir.

El consumo público, aunque resulta de gran relevancia estratégica en un periodo cíclico recesivo, será abordado posteriormente dentro del apartado 3.5 Las Administraciones Públicas Canarias, puesto que allí podremos dedicarle la atención y el análisis que este componente del PIB merece. Por lo tanto, el objetivo principal de este epígrafe será el estudio de la evolución reciente del consumo privado interior; es decir, el consumo que realizan las familias y las instituciones sin fines de lucro que sirven a los hogares (ISFLSH).

El estudio de la evolución del consumo tiene, desde esta perspectiva, dos vértices. El primero incluye el

análisis estructural de la información disponible. Sus principales tendencias a lo largo del tiempo, cómo se distribuye por grupos de gasto, cómo se realiza dentro de los hogares, ... El segundo acentúa la relevancia del análisis coyuntural, es decir, las particularidades que subyacen a los acontecimientos y características más recientes. En un momento de especial incertidumbre sobre lo que sucederá en el futuro, y a la vista de la limitada información que disponemos en términos de contabilidad nacional acerca de la evolución del consumo, consideramos particularmente interesante concentrarnos en este ámbito concreto. Pero antes, resulta interesante realizar unos breves apuntes acerca de los patrones de consumo más significativos del archipiélago en el marco nacional.

La Encuesta de Presupuestos Familiares proporciona información de gran interés con relación a este conjunto de cuestiones. Aunque los datos disponibles en la misma permiten realizar una composición bastante completa de los principales rasgos del consumo en las regiones españolas, padece una pequeña limitación, su desfase temporal. De modo que a día de hoy, tan sólo disponemos de información relativa a 2008, lo que limita la capacidad de análisis coyuntural.

El consumo total en la región canaria se cifró en más de 20.626 millones de euros en el año 2008, lo que significaba un 3,85 por ciento del total nacional, que ascendía a 534.941 millones de euros. Cuando tales magnitudes se relativizan por hogar o por persona nos encontramos con que Canarias ocupa una de las posiciones más bajas en la clasificación nacional. El gasto medio por hogar se cifra en 28.249 euros al año y el de cada persona en 10.046 euros, o lo que es lo mismo un 15 por ciento por debajo del nivel de consumo personal nacional. Según se desprende, asimismo, de la tabla 2.23 el Archipiélago presenta ratios de consumo sólo superiores a los de Castilla-La Mancha y Extremadura, y muy alejados de los que caracterizan a otras regiones del centro y del norte de España como Madrid, Navarra o País Vasco.

En comparación con los resultados del año anterior se aprecia una pérdida de posiciones de Canarias en la clasificación de las comunidades autónomas. Esto lleva a pensar en un posible patrón diferencial del consumo en 2008 entre Canarias y el resto de España. Hasta la fecha, el Archipiélago se había caracterizado por un avance del consumo frecuentemente superior al español. Esta realidad queda claramente reflejada en el gráfico 2.32. Al mismo tiempo queda claramente de manifiesto otro elemento de gran relevancia, en 2008 se produce un retroceso del consumo en Canarias, mientras que en España crece todavía aunque a la tasa más reducida de toda la serie histórica.

Tabla 2.23

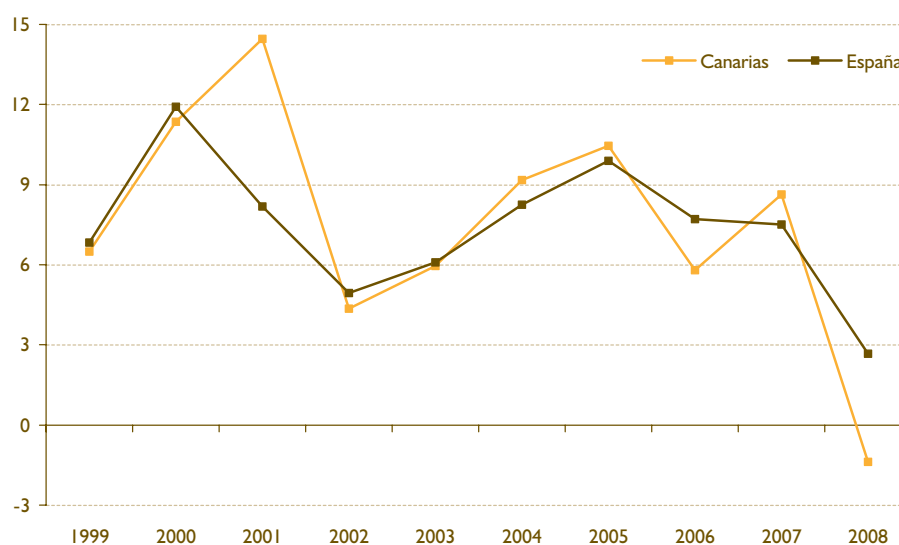
PRINCIPALES RESULTADOS DE LA ENCUESTA DE PRESUPUESTOS FAMILIARES. 2008 (valores en euros)

	GASTO TOTAL ⁽¹⁾	GASTO MEDIO POR HOGAR	GASTO MEDIO POR PERSONA	ÍNDICE SOBRE LA MEDIA DE GASTO POR PERSONA
Madrid	85.162.587,89	37.861,66	13.701,88	116,10
Navarra	8.230.260,81	36.035,88	13.654,47	115,70
País Vasco	28.811.081,89	34.209,80	13.584,20	115,11
Cataluña	95.082.950,93	34.510,68	13.152,04	111,45
Baleares	13.434.704,89	33.412,23	12.750,10	108,04
Asturias	12.687.356,36	30.592,44	12.055,94	102,16
Aragón	15.294.178,72	30.340,78	11.821,40	100,17
ESPAÑA	534.941.264,97	31.953,24	11.801,37	100,00
Cantabria	6.542.504,27	32.045,85	11.488,46	97,35
Castilla León	28.337.255,36	29.384,25	11.436,32	96,91
Comunidad Valenciana	55.281.036,43	29.464,44	11.214,03	95,02
La Rioja	3.465.632,18	29.185,99	11.139,70	94,39
Galicia	29.980.818,79	30.148,88	11.010,85	93,30
Andalucía	86.562.870,84	30.623,74	10.724,76	90,88
Murcia	14.673.178,31	30.074,12	10.301,16	87,29
CANARIAS	20.625.918,80	28.249,21	10.046,51	85,13
Castilla La Mancha	19.662.513,46	27.645,75	9.890,11	83,80
Extremadura	9.807.477,29	25.280,15	9.146,30	77,50

1) En miles de euros.

FUENTE: Elaboración propia a partir de Encuesta de Presupuestos Familiares, Instituto Nacional de Estadística.

Gráfico 2.35

EVOLUCIÓN RECIENTE DEL CONSUMO EN ESPAÑA Y CANARIAS. 1999 - 2008 (tasas de crecimiento)


FUENTE: Elaboración propia a partir de Encuesta de Presupuestos Familiares, Instituto Nacional de Estadística.

Lamentablemente, la información anterior tiene dos limitaciones de consideración. La primera es que sólo aporta datos sobre el consumo en términos nominales; es decir, sin descontar el efecto de la inflación, por lo que no se puede inferir comportamientos reales. La segunda es que no aporta información más actual, así que nos impide conocer cómo se ha comportado el consumo en 2009 y cuáles serán las primeras tendencias de cara a 2010.

Es por este motivo que debemos complementar el análisis anterior con información de naturaleza coyuntural. No existe ningún indicador que, de la misma manera que la Contabilidad Nacional o la Encuesta de Presupuestos Familiares, proporcione una visión conjunta del consumo en Canarias. La única excepción en este sentido es la estimación que realiza FUNCAS y que ya comentamos previamente. De todos modos, nos conviene recordar que de acuerdo con esta fuente, el descenso estimado del consumo privado interior canario en 2009 fue un 2,86 por ciento, un valor algo más moderado que la reducción prevista a nivel nacional (3,28 por ciento).

Aunque no podamos proporcionar un indicador de carácter agregado, sí que existen múltiples indicadores parciales del consumo y cuya disponibilidad es mucho más frecuente que la que hasta el momento hemos

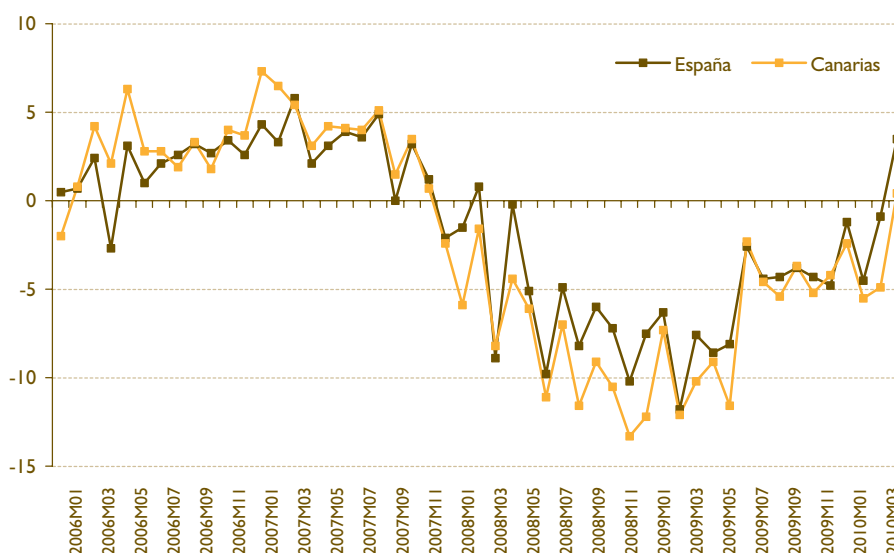
ido comentando. En este sentido, hemos elegido tres indicadores que podrían proporcionarnos cierta información orientativa sobre qué sucedió en 2009 y que está aconteciendo en los primeros meses de 2010.

Una primera variable que proporciona información de gran interés coyuntural es el Índice de Comercio Minorista. En el gráfico 2.36 se representa su evolución entre el año 2006 y comienzos de 2010⁹⁵. Dicho indicador ha seguido una senda muy similar tanto en el conjunto nacional como en el caso particular de Canarias, y se caracteriza por la caída que se inicia a finales de 2007 y tiene su punto más bajo a finales de 2008, y la progresiva recuperación que parece confirmarse definitivamente en los primeros meses de 2010.

Otro indicador representativo de las tendencias del consumo lo encontramos en la matriculación de vehículos (gráfico 2.37). La senda seguida por este indicador pone de manifiesto el intenso proceso de caída y posterior recuperación que ha seguido este componente específico del consumo. Inicia un periodo de intensa contracción a finales de 2007, alcanzando su punto más bajo a finales de 2008. En 2009 se va iniciando un proceso de recuperación, para pasar a tasas positivas de crecimiento a finales de 2009, principio de 2010. La recuperación, no obstante ha sido más acusada en el territorio peninsular.

Gráfico 2.36

EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DE COMERCIO MINORISTA. 2006 - 2010 (tasa de crecimiento interanual real)

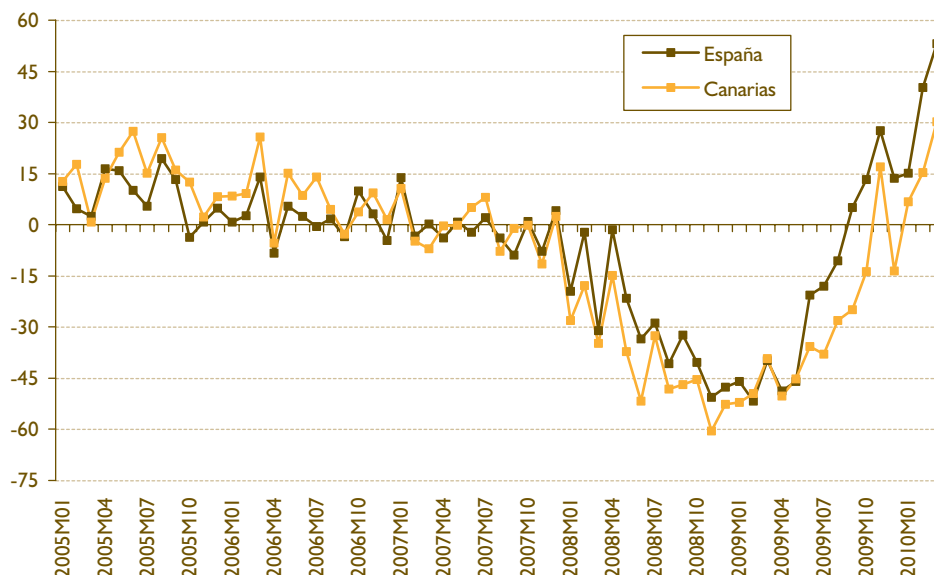


FUENTE: Índice de Comercio Minorista, Instituto Nacional de Estadística. Elaboración propia.

95 Se puede encontrar información más completa sobre la evolución de esta variable en el apartado 2.3.3.3.2.

Gráfico 2.37

MATRICULACIÓN DE VEHÍCULOS. 2005 - 2010 (tasa de crecimiento interanual)



FUENTE: Red de carreteras, vehículos, conductores y accidentes. Dirección General de Tráfico. Elaboración propia a partir de la recopilación del Instituto Nacional de Estadística.

Finalmente, un último indicador relevante sobre la coyuntura de consumo lo encontramos en la evolución de la recaudación por imposición indirecta al consumo. Es decir, del IVA en el caso de la España peninsular y del IGIC en el caso particular de Canarias. Como se pone de manifiesto en el gráfico 2.38, el perfil de esta variable es muy similar al observado en los otros dos indicadores coyunturales del consumo. Es decir, a finales de 2007 se inicia un proceso de profundo deterioro que culmina a mediados de 2009, y se inicia una recuperación que ya en los primeros meses de 2010 se torna positiva⁹⁶.

De la información coyuntural recopilada se puede concluir lo siguiente. El consumo experimentó un tremendo retroceso entre 2008 y 2009 que empezó a recuperar a mediados de este último año. Para 2010 parece más o menos claro que se seguirá consolidando el proceso de recuperación y que se alcanzarán crecimientos positivos respecto al año anterior.

Los últimos años han constituido un cóctel perfecto para el paroxismo consumista. Los bajos tipos de interés que animaban al endeudamiento, el imponente avance del empleo, siendo España el país de la Unión Europea que más ocupación creaba, y el crecimiento de la renta y la riqueza (especialmente, inmobiliaria) de las familias con-

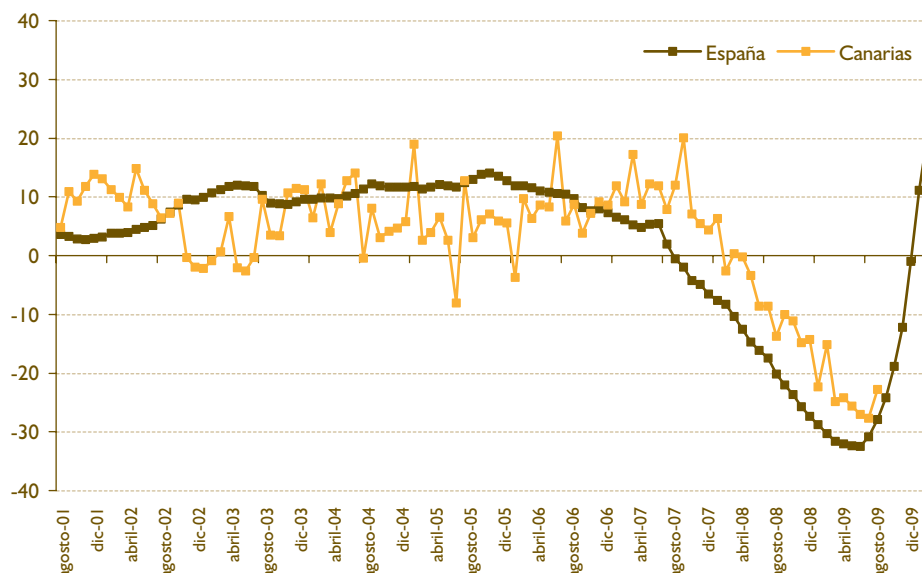
llevó un desmesurado avance del consumo. El mismo se sustentaba en el endeudamiento, puesto que los recursos que se generaban a nivel interno eran insuficientes para sostener tales ritmos de avance. El amplio crecimiento de la demanda exterior, como vimos representado para el caso regional canario en la tabla 2.22, obedecía principalmente a esta circunstancia. Sin embargo, estas condiciones eran insostenibles a lo largo del tiempo. El elevado endeudamiento (sobre el que se puede obtener información algo más pormenorizada en el apartado 2.3.3.3.3) ha terminado provocando problemas de solvencia en las familias y empresas españolas y canarias, tal y como indican los resultados de efectos comerciales impagados (véase del apartado 2.3.3.3.2 para un análisis algo más detallado) o las estadísticas más recientes sobre Procedimientos Concursales (Instituto Nacional de Estadística). Este final era el esperado tras el incremento que sufrieron los tipos de interés hasta mediados de 2008 y la enorme pérdida de empleo sufrida por las economías regionales españolas desde mediados de 2007 (para un estudio más profundo de esta cuestión, véase el Capítulo 4).

Con esta combinación de elementos no ha sido extraño el patrón de comportamiento extremadamente oscilatorio que ha seguido el consumo entre 2007 y 2010. La lección que debe extraerse, no obstante, es que más que un problema específico derivado de

⁹⁶ En el caso de los datos relativos a Canarias, hemos de señalar que la serie disponible termina en septiembre de 2009, un hecho absolutamente inexplicable si tenemos en cuenta que el organismo gestor de la recaudación es el mismo que presenta la información estadística.

Gráfico 2.38

EVOLUCIÓN DE LA RECAUDACIÓN POR IMPOSICIÓN INDIRECTA SOBRE EL CONSUMO. 2001 - 2010 (tasa de crecimiento interanual: medias móviles a 12 meses)



FUENTE: Informe mensual de recaudación, Agencia Estatal de la Administración Tributaria y Recaudación de los recursos del REF, Instituto Canario de Estadística. Elaboración propia.

una evolución cíclica adversa, la raíz se encontraba en un modelo de avance con graves debilidades estructurales. Un impulso del consumo basado en el endeudamiento y no en la mayor productividad local, sólo conlleva la aparición de un creciente déficit exterior. Y como todos sabemos, una situación eterna de déficit es insostenible, así que la corrección era irremediable. Evidentemente, el problema había alcanzado una magnitud tal que el ajuste ha sido notablemente doloroso.

2.3.2.2. Inversión y tejido empresarial

Del mismo modo que las familias son el agente económico que se encuentra tras la evolución del consumo, la empresa es la responsable última de la inversión. Por esta razón básica, el estudio de la inversión es el estudio de las decisiones estratégicas de las empresas.

El tejido empresarial contiene información de gran interés analítico para comprender las claves del desarrollo y avance de cualquier sociedad, por lo tanto en el análisis de la inversión es tan importante la variable en sí misma como el agente que la genera (la empresa). Adicionalmente, en el presente Informe Anual queremos dedicar una especial atención al

análisis de la dinámica empresarial y las implicaciones que este agente tiene a la hora de comprender la evolución macroeconómica de una sociedad. Como tendremos ocasión de explicar más detenidamente en las próximas líneas, este año queremos exponer la importancia que tiene lo microeconómico (la empresa) a la hora de entender lo macroeconómico (la productividad y el crecimiento económico).

2.3.2.2.1. Inversión

La información disponible acerca de la formación bruta de capital o inversión es mucho más escasa que la que podemos encontrar acerca del consumo o de la demanda exterior. La Contabilidad Regional de España publica datos acerca de la formación bruta de capital fijo para el periodo 2000-2004, lo que sin duda llega con un retardo excesivamente largo como para tener interés desde un punto de vista coyuntural. Por lo tanto, aparte del dato puntual publicado por FUNCAS en su Balance Económico Regional (véase tabla 2.22) no se dispone de información detallada sobre el comportamiento reciente de la inversión.

Desde los trabajos pioneros de Solow⁹⁷ sobre crecimiento económico, la inversión es un aspecto clave

97 Solow, R. (1956): "A contribution to the theory of economic growth", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 70, pp. 65-94.

en la capitalización de una economía y, por lo tanto, de su proceso de crecimiento. De hecho, los modelos de crecimiento económico avalan la importancia de la inversión como determinante del desarrollo de los territorios. Un indicador especialmente utilizado para tales fines es la tasa de inversión, que básicamente mide el peso de la inversión en el PIB, indicando la intensidad inversora de esa economía. Cuanto mayor sea dicha tasa de inversión, mayor cantidad de recursos dedicarán en términos relativos las empresas a incrementar su capital. Cuanto más capital tenga una empresa, a mayor ritmo se espera que crezca su producción.

En el gráfico 2.39 se ha representado la evolución de la tasa de inversión en España y en Canarias entre 2000 y 2009. La información procede del Balance Económico Regional elaborado por FUNCAS. Hay dos cuestiones que resultan especialmente interesantes para destacar. La primera es que en el año 2009 se ha producido una apreciable corrección de la tasa de inversión tanto nacional como regional, lo que viene a corroborar la elevada sensibilidad cíclica de la inversión. En segundo lugar, la tasa de inversión canaria supera persistentemente el dato nacional. De hecho, Canarias se encuentra entre las regiones españolas con tasas de inversión más elevadas. En 2009 sólo superaban los registros de las islas: Castilla-La Mancha, Castilla y León, Extremadura y Galicia.

La mayor intensidad inversora de la economía canaria debería manifestarse en tasas de crecimiento

superiores a las del conjunto del territorio nacional. Sin embargo, éste no ha sido el caso. Canarias se ha mantenido en registros muy cercanos a la media. Esto lleva a preguntarnos las posibles causas explicativas de este resultado. Sin embargo no se dispone de información suficiente para contrastarlo empíricamente. Entre las posibles explicaciones se encontraría que el patrón de inversión de Canarias difiere del de la media nacional o que la rentabilidad media para cada tipo de capital es menor. Lamentablemente, no podemos analizar patrones de inversión diferenciados por regiones ni rentabilidades medias por tipo de capital, lo que nos hubiera permitido determinar cuáles son los destinos en los que la inversión resulta más favorecedora del crecimiento.

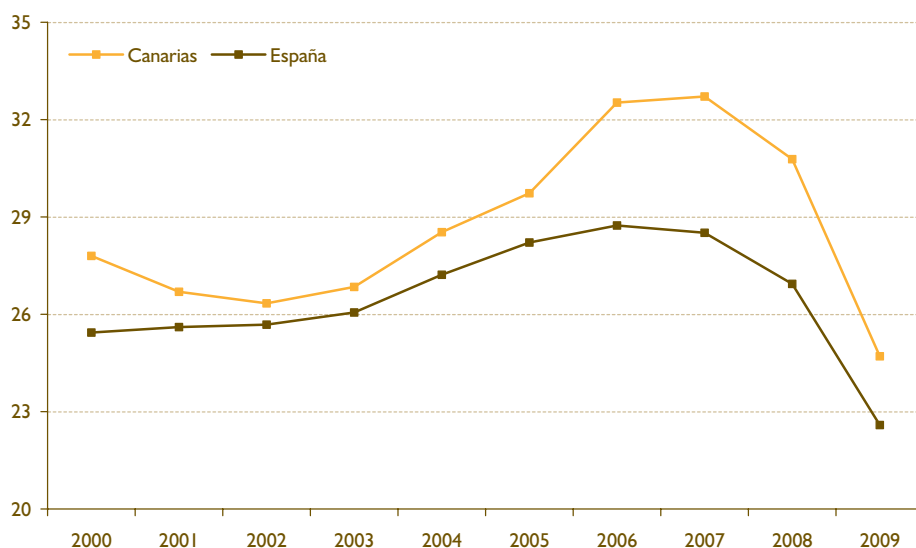
2.3.2.2.2. Tejido empresarial

En la empresa se encuentra el determinante primero del comportamiento de la productividad. La productividad agregada de una economía no es sino la suma de las productividades de cada una de las empresas que pertenecen a cada sector y al conjunto del territorio. Por lo tanto, para comprender y conocer las características de la productividad de una región, necesitamos estudiar cómo se comporta la misma en las diferentes unidades de producción.

Acerca de los determinantes de la productividad empresarial, a día de hoy el conocimiento existente es de poca solvencia analítica. La información estadística disponible no permite estimar modelos explicativos

Gráfico 2.39

TASA DE INVERSIÓN. 2000 - 2009 (valores en %)



FUENTE: Elaboración propia a partir de Balance Económico Regional, Fundación de Cajas de Ahorros (FUNCAS).

de la productividad empresarial excesivamente sofisticados. Sin menoscabo de lo anterior hay algunos rasgos básicos que pueden contrastarse a partir de los datos disponibles. En concreto, se puede perfilar cuáles son los rasgos más característicos de la demografía empresarial de los principales países avanzados, y cómo afectan los mismos a la evolución de la productividad. Desde esta perspectiva, se ha podido ir comprendiendo mejor los fundamentos microeconómicos del crecimiento económico con lecciones que repasaremos en las próximas líneas.

Pero antes de comentar qué es lo que se ha ido aprendiendo de la bibliografía empírica en la materia sería oportuno repasar brevemente los fundamentos teóricos que vinculan dinámica empresarial con crecimiento económico. Para ello hay que hacer referencia al término “destrucción creativa”⁹⁸ que describe el cambio continuo que se produce en el tejido empresarial como consecuencia de la creación, disolución, expansión y contracción de las empresas. Es decir, el tejido empresarial es como un organismo vivo, que evoluciona constantemente, ya sea a partir de lo ya existente, como a partir de nuevas aportaciones. Este cambio continuo al que se ve sometido el tejido empresarial parece jugar un papel determinante en el desarrollo y creación de nuevos procesos de producción, en la oferta de nuevos productos y mercados, convirtiéndose así en una de las principales fuerzas del crecimiento económico.

En la teoría se han formulado diferentes modelos que permiten explicar el proceso de cambio continuo que se observa en el tejido empresarial. Una primera línea de trabajo señala la relevancia que tienen los procesos de aprendizaje, de tal modo que la incertidumbre con la que entran las empresas en el mercado y los conocimientos que van adquiriendo con el paso del tiempo y la experiencia, los conducen a ir modificando sus elecciones tecnológicas, el tipo de bienes y servicios a producir, y hasta los propios procesos de producción empleados. En esta línea de trabajo destacan las contribuciones de Jovanovic (1982) y Ericson y Pakes (1995)⁹⁹.

Un segundo grupo de modelos señala la relevancia que adquiere la tecnología incorporada en la nueva maquinaria y en los propios procesos de producción.

De tal modo que las empresas ya consolidadas tienen que llevar a cabo costosos procesos de readaptación, que no deben soportar las empresas nuevas entrantes. En este sentido, el crecimiento económico vendrá impulsado por la entrada de nuevas empresas que desplazan a las viejas unidades de producción que quedan obsoletas¹⁰⁰.

En lo que a los análisis empíricos se refiere, en los últimos años se han realizado diversos estudios sobre la influencia de la dinámica empresarial en la productividad y el crecimiento económico. Uno de los más destacados ha sido realizado por la OCDE (2003)¹⁰¹. En el mismo se analiza información homogénea referida a nueve países distintos de la OCDE. Entre ellos no se incluye España, pero esta limitación ha sido suplida por un estudio reciente de López-García, Puente y Gómez (2007)¹⁰² para el Banco de España. Las conclusiones que se extraen de estos estudios siguen la línea avanzada por el grueso de la literatura. A la vista de la importancia que pueden tener a la hora de comprender el funcionamiento y los problemas de fondo de la economía canaria, creemos especialmente valioso resumir las mismas.

En primer lugar, todos estos estudios ponen de manifiesto que existe un amplio número de empresas que se crean y se destruyen cada año. Esta no es una observación que se detecta tan sólo en el conjunto de la economía sino que se comparte a nivel de sectores, incluso cuando éstos se definen con bastante concreción. Asimismo, existe un elevado grado de correlación entre la tasa de creación de empresas que entran en un mercado y la tasa de las empresas que salen del mismo. Esto pone de manifiesto que hay un proceso de “destrucción creativa” bastante activo, por el cuál las nuevas empresas continuamente proceden a desplazar a otras más viejas y obsoletas.

Aunque esta característica está extendida en todos los sectores, la verdad es que hay algunos que muestran esta característica de forma más acentuada. Normalmente este es el caso de las actividades relacionadas con las TIC o con la alta tecnología. En estos ámbitos sectoriales parece que los procesos de creación destructiva son aún más intensos.

98 El término “destrucción creativa” es atribuido tradicionalmente a Joseph Schumpeter, que consideraba que el empresario emprendedor era la principal fuerza del crecimiento económico.

99 Jovanovic, B. (1982): “Selection and the evolution of industry”, *Econometrica*, vol. 50(3), pp. 649-670. Ericson, R. y Pakes, A. (1995): “Markov-perfect industry dynamics: a framework for empirical work”, *The Review of Economic Studies*, vol. 62(1), pp. 53-82.

100 Ejemplos de este tipo de modelos los podemos encontrar en: Caballero, R. y Hammour, L. (1994): “On the timing and efficiency of creative destruction”, NBER working papers, nº 4768, Cambridge; o en Campbell, J.R. (1997): “Entry, exit, embodied technology, and business cycles”, *NBER working paper*, nº 5955, Cambridge.

101 OCDE (2003): “Chapter 4: Firm dynamics, productivity and policy settings”, en *The Sources of Economic Growth in OECD Countries*, París.

102 López-García, P., Puente, S. y Gómez, A.L. (2007): “Firm productivity dynamics in Spain”, *Documentos de Trabajo*, Nº 0739, Banco de España.

En segundo lugar, un aspecto en el que existe algo menos de homogeneidad entre los países estudiados es en los ratios de supervivencia de las empresas creadas y en la evolución de las mismas en sus primeros años de existencia. En este punto, Estados Unidos muestra un patrón de comportamiento algo diferente al perfil europeo. En particular, las tasas de supervivencia de las empresas estadounidenses son algo inferiores a las europeas. Adicionalmente, el ritmo de crecimiento de las empresas si logran tener éxito en el mercado, medido a través del empleo creado, es mucho más intenso en Estados Unidos que en Europa. Estos dos hechos apuntan en un mismo sentido, la mayor experimentación empresarial que se produce en los mercados americanos. La menor tasa de supervivencia de las empresas de Estados Unidos no debe interpretarse negativamente, sino más bien como todo lo contrario. Cada año se crean muchas nuevas empresas. Si tienen éxito crecen rápidamente (como demuestra su patrón de crecimiento tras la creación¹⁰³), si no lo tienen cierran y salen del mercado (como evidencia su menor tasa de supervivencia).

Estos resultados son importantes para comprender cómo afecta la dinámica empresarial al crecimiento económico diferencial entre unas economías y otras. La capacidad de experimentación que proporciona una economía como la americana a sus empresas facilita la adaptación al cambio y la incorporación de nuevas tecnologías a los procesos productivos. La relevancia de este patrón de comportamiento empresarial es clave para insertar los países dentro de las duras condiciones de competitividad en las que se desenvuelve la economía global. De hecho, este aspecto se encuentra muy ligado a los modelos basados en la innovación que comentamos en el apartado relativo al marco institucional (apartado 2.1). La búsqueda de nuevos nichos de mercado y nuevos patrones de especialización se ve facilitada por la capacidad de experimentación por parte de nuevos participantes en el mercado.

Con relación a este particular, una tercera cuestión a comentar tiene que ver con los elementos que determinan la facilidad de entrada y salida de las empresas en un determinado mercado y su posterior crecimiento si el negocio fructifica. En el estudio de la OCDE se ponía especial énfasis en el papel de la regulación o las instituciones en la creación de nuevas empresas. El estudio concluye que una regulación muy estricta en los mercados, con elevadas cargas administrativas en los procesos de emprendeduría,

tiene efectos negativos sobre la nueva actividad empresarial. Este efecto se concentra fundamentalmente en la creación de pequeñas y medianas empresas. Asimismo, la existencia de regulaciones en el mercado de trabajo muy protectoras también perjudica la aparición de nueva actividad empresarial.

Esta visión ha sido complementada por el estudio de Aghion, Fally y Scarpetta (2007)¹⁰⁴ que contrasta empíricamente ya no sólo el peso de los factores que animan o perjudican la emprendeduría empresarial, sino que también valoran los elementos que inciden en el crecimiento de las empresas que tienen éxito en el mercado. La aportación más determinante que realizan estos autores es poner el acento en el papel de la financiación tanto en el estímulo de nuevas empresas como en sus procesos de expansión en el futuro. Estos efectos son más relevantes en las empresas de pequeño y mediano tamaño.

Un último aspecto a comentar de las lecciones que se pueden extraer de estos documentos es el efecto que tienen los distintos elementos que conducen la dinámica empresarial sobre la evolución de la productividad y, por derivación, del crecimiento económico. Para ello hay que tener en cuenta que, a nivel empresarial, el crecimiento de la productividad es el resultado de una serie de fuerzas como son, las ganancias de productividad obtenidas por las empresas ya existentes, la mayor participación en el total de la economía de las empresas con mayores niveles de productividad, y la entrada de nuevas empresas que desplazan a las menos productivas. Los ejercicios empíricos realizados indican que la mayor parte del crecimiento de la productividad a nivel empresarial se genera como consecuencia de las ganancias de productividad que se producen dentro de las empresas ya establecidas en el mercado. Sobre este resultado existe un elevado grado de consenso en todos los estudios y países consultados. Lo que resulta en cierto modo menos concluyente es el papel jugado por la entrada de nuevas empresas y la salida de las menos eficientes. En la mayoría de los países europeos la entrada de nuevas empresas juega un papel positivo, mientras que en los casos de Estados Unidos y España el efecto estimado es negativo. Por otra parte, la salida de las empresas menos eficientes tiene un papel muy determinante en el avance de la productividad en Estados Unidos, mientras que en Europa (incluida España) el efecto es inapreciable en el mejor de los casos.

103 En OCDE (2003) se calcula la creación de empleo neta comparada de las empresas tras 2, 4 y 7 años de funcionamiento en todas las economías analizadas. Mientras que en las economías europeas no se supera un ritmo de crecimiento de las plantillas de más de un 40 por ciento respecto al empleo inicial, en Estados Unidos no es infrecuente encontrar ritmos de crecimiento de más de un 120 por ciento.

104 Aghion, P., Fally, T. y Scarpetta, S. (2007): "Credit constraints as a barrier to the entry and post-entry growth of firms", *Working paper*, Harvard University.

En aquellas economías en las que el crecimiento de la productividad entre las empresas en funcionamiento es la fuerza clave para comprender el crecimiento general de la productividad y en las que la entrada de nuevas empresas juega un papel negativo, queda de manifiesto la validez de los modelos de “destrucción creativa” basados en los procesos de aprendizaje. Es decir, las empresas aprenden a partir de su experiencia práctica a perfeccionar sus métodos de trabajo y a conocer mejor a sus clientes.

Por otra parte, aquellas economías en las que la salida de las empresas menos eficientes del mercado contribuye positivamente al crecimiento de la productividad se asocian a entornos económicos flexibles y poco regulados. Las empresas que no pueden resistir las presiones competitivas del mercado abandonan la actividad, en vez de tratar de permanecer en los mismos mediante el recurso a subsidios y ayudas públicas.

De los datos específicos de la economía española también se deducen dos aspectos que tienen implicaciones, a nuestro juicio, especialmente relevantes. El primero es la elevada heterogeneidad existente en los niveles de productividad entre las empresas pertenecientes a un mismo sector. Esta heterogeneidad se mantiene incluso para clasificaciones sectoriales muy bien definidas. Al mismo tiempo, los datos disponibles indican la existencia de un elevado grado de persistencia en los niveles de productividad; es decir, una empresa que un año se encuentra entre las empresas más productivas muy probablemente mantendrá esa misma posición varios años más tarde. Dicha persistencia resulta especialmente fuerte entre las empresas más productivas y aún más si concentramos la atención en las empresas de mayor tamaño¹⁰⁵.

Estas piezas de evidencia empírica, que por otra parte son ampliamente compartidas por trabajos similares realizados en otras economías avanzadas, ponen claramente de manifiesto que la productividad es una variable que está muy vinculada a cada empresa de forma individual. Esto implica que la productividad no viene determinada solamente por el sector de actividad o por el territorio al que pertenece una determinada empresa, sino también a las características propias de la misma. Dentro de un mismo territorio y de un mismo sector de actividad conviven empresas que son ejemplos sobresalientes de productividad con otras que presentan unos niveles muy discretos.

Este resultado tan simple puede tener implicaciones muy poco convencionales si lo utilizamos para

extraer lecciones de política económica. Por ejemplo, ningún territorio está condenado a tener una baja productividad por estar especializado en unas actividades concretas. La clave está en la gestión de la productividad que se realiza en cada una de sus unidades empresariales. Y del mismo modo podemos formular la conclusión más relevante de este informe desde un punto de vista estratégico: la clave para mejorar las perspectivas de desarrollo económico en Canarias pasa por mejorar la productividad de sus empresas. Éste es el reto al que deben dar respuesta las principales propuestas de acción política.

Otra conclusión similar tiene que ver con la visión desenfocada, que se tiene en torno a la cuestión de la diversificación económica. Esta propuesta se instrumenta como un modo de proceder a un cambio de modelo económico puesto que se concluye que las actividades en las que se encuentra especializado el territorio son poco productivas. Tal como se acaba de ver, los análisis realizados sobre la materia son concluyentes en una misma línea, la productividad no es un aspecto predeterminado por el tipo concreto de actividad, sino por la gestión particular que hace de su negocio cada empresa. Por tanto, y dejando claro que la aparición de nuevas actividades es positiva para el crecimiento económico de las regiones, se debe rechazar aquellos mensajes que descartan las posibilidades de mejorar la situación productiva de las empresas ubicadas en sectores ya consolidados. Para comprender la importancia de esta cuestión, basta con imaginar qué consecuencias tendría para la economía canaria que la construcción, la hostelería, el comercio,... consiguieran mejorar sus niveles de productividad. Sin duda alguna, los efectos beneficiosos sobre nuestras posibilidades económicas serían extraordinarios.

Comprender este hecho implica modificar la política económica y los incentivos que actualmente se utilizan en los sectores con mayor presencia en la economía canaria. Existe una percepción errónea pero generalizada que contempla al sector turístico, el comercio y la construcción como actividades “genéticamente” poco productivas. Según esta perspectiva, el estímulo de la productividad solamente se puede canalizar mediante el cambio de patrón de especializaciones hacia actividades tecnológicas o estratégicas y por tanto, la política económica a adoptar para los sectores más representativos está sesgada hacia la defensa de lo ya existente y no tanto hacia la mejora de la productividad.

¹⁰⁵ López-García, Puente y Gómez (2007) calculan que un 54,8 por ciento de las empresas españolas que se encuentran entre el 20 por ciento más productivo en 1997 continuarán ocupando dicha posición en el año 2002. Este porcentaje asciende hasta el 74 por ciento si tan sólo tenemos en cuenta las empresas con más de 20 empleados.

En opinión del CES es necesario que para los sectores con mayor presencia en la economía canaria se lleve a cabo una política económica más ambiciosa. Por una parte estableciendo medidas que permitan paliar los sobrecostos derivados de las desventajas estructurales de Canarias, pero por otro, mediante programas de acción proactivos que pongan el énfasis en la generación de ventajas competitivas.

El empresario busca y buscará siempre la rentabilidad. Si no se diseña un marco económico en el que el empresario maximice su rentabilidad mejorando la competitividad de su empresa, renunciaremos a la principal fuerza que tiene una economía de mercado: la fuerza de la inversión productiva.

2.3.2.2.1. Características generales del tejido empresarial canario

Una vez se han destacados los principales aspectos acerca de la relación existente entre la dinámica empresarial de un territorio y su crecimiento económico a través de la productividad, inversión procederemos a realizar un análisis de la estructura empresarial del archipiélago, así como su

comportamiento y evolución en este periodo de tiempo más cercano.

En la tabla 2.24 se presenta un resumen de los principales datos disponibles sobre el número de empresas existentes en las regiones españolas, así como el número de locales empresariales. Estos últimos corresponden a una empresa, o una parte de ésta, situada en una ubicación geográfica concreta y desde el cual se ejercen actividades económicas por cuenta de la misma empresa. En el año 2009 se contabilizaban en Canarias un total de 139.381 empresas, ascendiendo hasta 164.450 los locales empresariales. Esto supuso un descenso de un 2,85 por ciento y de un 2,08 por ciento respectivamente respecto al año anterior. La caída de la demografía empresarial es un resultado novedoso en la serie de datos que manejamos, puesto que en el conjunto del periodo 2000-2009 el crecimiento medio de empresas y locales empresariales había superado un ritmo medio de un 3,5 por ciento anual.

Los resultados obtenidos para el caso particular canario indican que en las islas se ha producido un proceso de

Tabla 2.24

EMPRESAS Y LOCALES EMPRESARIALES EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 2000 - 2009

	EMPRESAS			LOCALES		
	Dato 2009	Crecimiento 2008-2009	Crecimiento 2000-2009	Dato 2009	Crecimiento 2008-2009	Crecimiento 2000-2009
ESPAÑA	3.355.830	-1,94	3,26	3.763.229	-1,41	3,42
Andalucía	510.072	-2,44	3,86	578.440	-1,92	4,09
Aragón	93.283	-1,74	2,63	105.957	-0,84	2,94
Asturias	71.853	-1,74	1,63	82.071	-1,40	1,22
Baleares	91.826	-1,62	3,53	104.809	-1,18	3,44
CANARIAS	139.381	-2,85	3,58	164.450	-2,08	3,80
Cantabria	39.611	-1,94	2,52	44.572	-1,54	2,58
Castilla y León	170.626	-1,49	1,76	194.769	-0,91	1,94
Castilla - La Mancha	134.479	-2,43	3,85	152.228	-1,41	3,95
Cataluña	619.624	-1,02	2,91	688.656	-0,36	2,90
Com. Valenciana	362.844	-3,52	3,48	407.506	-3,01	3,81
Extremadura	67.181	-0,99	4,21	76.467	-0,33	4,49
Galicia	201.263	-1,04	2,43	226.055	-0,57	2,67
Madrid	511.804	-1,44	4,31	558.522	-1,22	4,54
Murcia	95.636	-4,44	4,33	106.661	-3,49	4,50
Navarra	43.282	-1,29	3,52	48.954	-1,03	3,89
País Vasco	172.152	-1,80	1,72	187.636	-1,39	1,89
La Rioja	23.525	-1,30	2,90	27.089	-1,08	2,95

FUENTE: Elaboración propia a partir del Directorio Central de Empresas, Instituto Nacional de Estadística.

destrucción de tejido productivo superior al del resto de la economía nacional. De hecho, sólo superan los registros canarios los obtenidos en Murcia y en la Comunidad Valenciana. Este hecho contrasta notablemente con la tendencia que se venía observando en la última década pues las empresas canarias crecían a ritmos algo superiores a los del resto de España.

Las diferencias en la configuración del tejido empresarial de las distintas regiones españolas también tienen su reflejo en la participación o el peso que cada sector tiene en el total. A partir de la información contenida en la tabla 2.25 podemos destacar las principales diferencias existentes en el tejido productivo canario en comparación con la referencia nacional. Los elementos más destacados podrían resumirse en las siguientes características. En primer lugar, existe en el archipiélago una menor presencia relativa de empresas relacionadas con el sector secundario, el cuál incluye tanto a la minería como a las manufacturas y la energía y el agua. La presencia de la construcción, asimismo, es algo menor en las islas. Para compensar la menor presencia de tales sectores, se detecta un mayor peso de ciertas actividades de servicios, aunque no todas. Las ramas de actividad clave en este sentido son el comercio, la hostelería y el transporte y las comunicaciones. Son estas tres actividades las que básicamente diferencian la especialización del sector servicios en el territorio canario.

Otra de las características básicas del tejido empresarial de un territorio es su dimensión. Normalmente, en los escritos sobre la economía de la empresa el tamaño empresarial viene definido por el número de asalariados que tiene la entidad. Con los datos disponibles en el Directorio Central de Empresas es posible calcular el tamaño medio de las empresas de cada región española utilizando una media aritmética para datos en intervalos¹⁰⁶. Los resultados obtenidos en dos momentos diferenciados del tiempo se presentan el gráfico 2.40.

En el mismo se refleja cómo la empresa media canaria tiene una dimensión ligeramente inferior a lo que es habitual en España. El tamaño medio en Canarias en 2009 se situó en 3,65 trabajadores, mientras que la media nacional ascendía hasta los 4,28 trabajadores. Además, a medida que ha ido transcurriendo el tiempo, esta desventaja se ha ido acentuando. En términos más generales, destaca el elevado tamaño de las empresas madrileñas y navarras, al tiempo que llama la atención la reducida escala de las empresas extremeñas y de Castilla-La Mancha.

El análisis realizado hasta este punto se fundamenta en una variable stock, el número de empresas existentes en un momento determinado del tiempo en un territorio. Sería interesante

Tabla 2.25

COMPOSICIÓN SECTORIAL DEL TEJIDO EMPRESARIAL. 2009

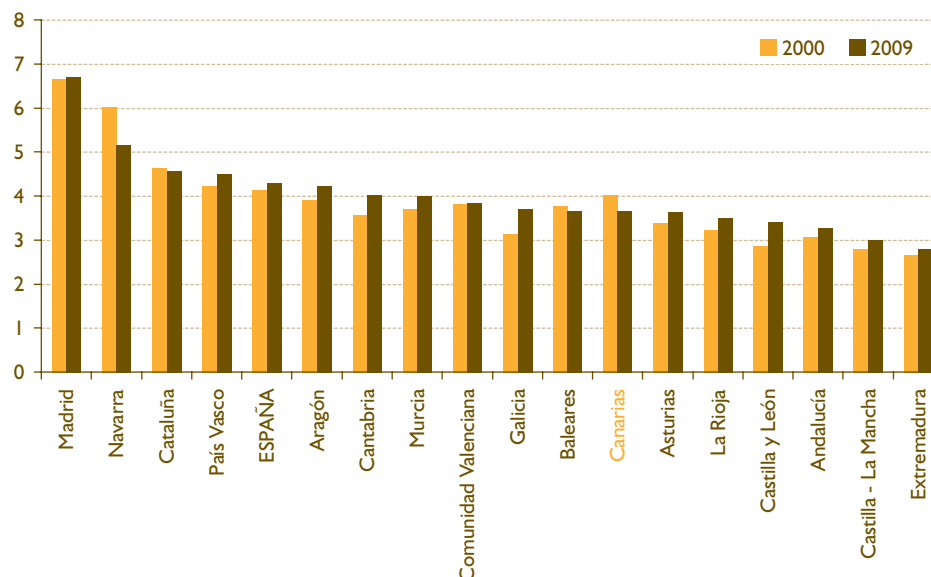
	ESPAÑA		CANARIAS	
	NÚMERO	% SOBRE EL TOTAL	NÚMERO	% SOBRE EL TOTAL
Minería	2.929	0,09	59	0,04
Manufacturas	225.214	6,71	5.783	4,15
Energía y Agua	15.586	0,46	409	0,29
Construcción	441.956	13,17	15.346	11,01
Comercio	830.911	24,76	36.963	26,52
Hostelería	290.470	8,66	16.269	11,67
Transporte y Comunicaciones	243.547	7,26	11.432	8,20
Intermediación financiera	65.801	1,96	2.623	1,88
Inmobiliarias	234.059	6,97	8.834	6,34
Servicios empresariales	570.289	16,99	23.665	16,98
Educación y sanidad	205.710	6,13	8.060	5,78
Otras actividades sociales	229.358	6,83	9.938	7,13
TOTAL GRUPOS CNAE93	3.355.830	100,00	139.381	100,00

FUENTE: Elaboración propia a partir del Directorio Central de Empresas, Instituto Nacional de Estadística.

¹⁰⁶ El único problema surgió con el último intervalo que considera aquellas empresas con 5.000 o más asalariados, puesto que no tiene un límite superior prefijado. Para poder superar esta limitación tomaremos como valor medio del intervalo 7.500 empleados.

Gráfico 2.40

TAMAÑO MEDIO EMPRESARIAL EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 2000 - 2009 (asalariados por empresa)



FUENTE: Elaboración propia a partir del Directorio Central de Empresas, Instituto Nacional de Estadística.

también conocer algo de información sobre los flujos que acaban dando lugar a tales stocks. Aunque el Directorio Central de Empresas genera información sobre altas y bajas empresariales, esta información sólo se encuentra disponible para el total nacional, sin realizar divisiones territoriales. Por este motivo, si se desea rellenar este vacío habría que acudir a una base de datos distinta. Utilizaremos para ello la información suministrada por los registros de sociedades mercantiles, donde se inscriben las nuevas empresas creadas, así como las disoluciones comunicadas. Si bien es cierto que esta fuente de información cubre el hueco anterior, hay que tener en cuenta que padece una limitación bastante importante por el lado de las bajas, en la medida que no todas las empresas que dejan de tener actividad comunican en el registro su disolución. Desde esta perspectiva, los números de altas (creación de sociedades) son bastante superiores a los de bajas¹⁰⁷.

Teniendo en mente estas limitaciones, el gráfico 2.41 presenta una evolución comparada de las altas (sociedades creadas) y bajas (sociedades disueltas) de empresas detectadas entre 2008 y

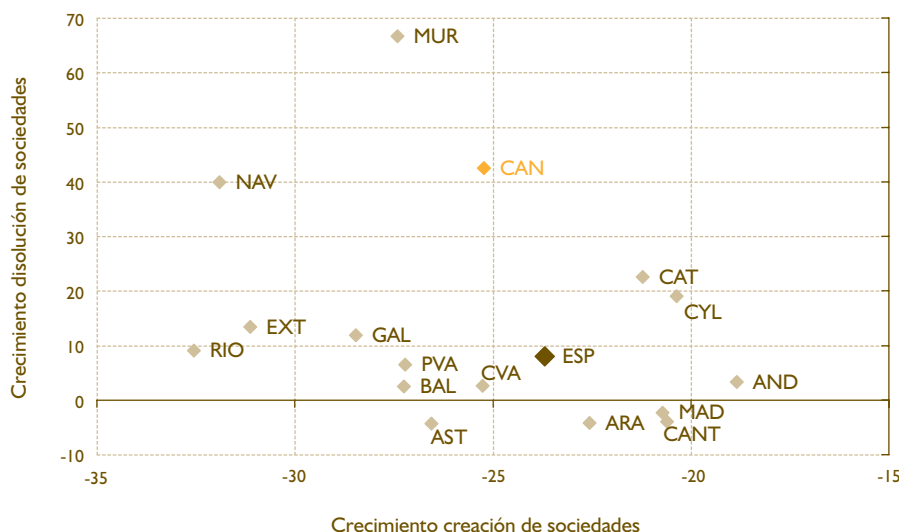
2009 en las regiones españolas. Los resultados indican la destrucción de una parte importante del tejido empresarial tanto a nivel de Canarias como en el total nacional. Por una parte, la creación de nuevas empresas experimenta un notable retroceso, de hecho se alcanzan con cierta normalidad cifras de caída entre el 20 y el 25 por ciento. Por otra parte, la disolución o baja de empresas se incrementa, aunque aquí la heterogeneidad regional es bastante superior. Mientras que en el conjunto nacional el número de bajas crece a un ritmo muy cercano al 10 por ciento, coexisten regiones, entre ellas Canarias, con tasas de incremento superiores al 40 por ciento, con otras, como Asturias, Madrid, Aragón o Cantabria, en las que el número de bajas empresariales pulsa a la baja.

En todo caso, como dejaba claramente de manifestarse la información contenida en la tabla 2.25, 2009 ha sido un año poco favorable para la actividad empresarial, con un descenso generalizado del número de nuevas iniciativas y unidades de producción.

¹⁰⁷ De acuerdo con los datos contemplados en el Directorio Central de Empresas, en 2009 se dieron de alta en España un total de 334.072 empresas, frente a 398.229 que se dieron de baja. De acuerdo con la estadística de Sociedades Mercantiles, en 2009 se crearon en España un total de 78.171 nuevas empresas, mientras que se disolvieron un total de 17.385. Esta última fuente claramente subestima los datos de creación y disolución de empresas, aunque el efecto es más apreciable en lo que se refiere a las bajas empresariales.

Gráfico 2.41

DINÁMICA EMPRESARIAL EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 2008 - 2009 (tasas de crecimiento, en %)



NOTA: AND: Andalucía, ARA: Aragón, AST: Asturias, BAL: Baleares, CAN: Canarias, CYL: Castilla y León, CLM: Castilla La Mancha, CANT: Cantabria, CAT: Cataluña, CVA: Comunidad Valenciana, ESP: España, EXT: Extremadura, GAL: Galicia, MAD: Madrid, MUR: Murcia, NAV: Navarra, PVA: País Vasco, RIO: La Rioja.

FUENTE: Elaboración propia a partir de las estadísticas de Sociedades Mercantiles, Instituto Nacional de Estadística.

2.3.2.2.2. Cambios normativos con incidencia en las empresas canarias

Real Decreto 197/2009, de 23 de febrero, por el que se desarrolla el Estatuto del Trabajo Autónomo en materia de contrato del trabajador autónomo económicamente dependiente y su registro y se crea el Registro Estatal de asociaciones profesionales de trabajadores autónomos.

La Ley 20/2007, de 11 de julio, del Estatuto del Trabajo Autónomo ha tratado de dar respuesta a la demanda de un colectivo bastante heterogéneo con una normativa dispersa y que requería de un marco jurídico estable. Dicho Estatuto ha llamado al desarrollo reglamentario, por una parte, como un mandato tasado en determinadas disposiciones específicas y por otra parte, el citado desarrollo se hace patente en aquellos artículos del referido Estatuto que requieren profundización y clarificación técnica.

Una de las más importantes novedades de la citada Ley 20/2007 la constituye el reconocimiento por primera vez de lo que se ha dado en llamar el trabajador autónomo económicamente dependiente.

En este sentido el artículo 11.1 del Estatuto del Trabajo Autónomo define al trabajador autónomo eco-

nómicamente dependiente como aquel trabajador autónomo que realiza su actividad económica o profesional para una empresa o cliente del que percibe al menos el 75 por ciento de sus ingresos y el artículo 12.1 del Estatuto del Trabajo Autónomo, dispone que el contrato para la realización de la actividad económica o profesional del trabajador autónomo económicamente dependiente celebrado entre éste y su cliente deberá formalizarse siempre por escrito y deberá ser registrado en la oficina pública correspondiente. Dicho registro no tendrá carácter público.

Se establece que reglamentariamente se regularán las características de dichos contratos y del Registro en el que deberán inscribirse, así como las condiciones para que los representantes legales de los trabajadores tengan acceso a la información de los contratos que su empresa celebre con trabajadores autónomos económicamente dependientes.

Del mismo modo, la disposición adicional decimo-séptima del citado Estatuto establece que se determinarán reglamentariamente las especificidades del contrato en el sector de los agentes de seguros.

Asimismo, se determina el Registro que asume lo dispuesto en el artículo 20.3 del Estatuto del Trabajo Autónomo, en materia de la oficina pública de ins-

cripción y depósito de estatutos de las asociaciones profesionales de trabajadores autónomos.

A la luz de lo expuesto, el presente real decreto tiene como objeto desarrollar la nueva regulación relativa al citado contrato y su registro así como el Registro Estatal de Asociaciones Profesionales de Trabajadores Autónomos, haciendo uso de la autorización prevista en la citada disposición adicional decimoséptima, la disposición final tercera y la disposición final quinta del Estatuto del Trabajo Autónomo.

Ley 3/2009, de 3 de abril, sobre modificaciones estructurales de las sociedades mercantiles.

El sábado 4 de abril el Boletín Oficial del Estado publicaba la Ley 3/2009, de 3 de abril, de Modificaciones Estructurales de las Sociedades Mercantiles.

Como indica su título, la presente Ley regula de forma conjunta las modificaciones estructurales de las sociedades mercantiles. El Preámbulo de la Ley define esta categoría de operaciones como “aquellas alteraciones de la sociedad que van más allá de las simples modificaciones estatutarias para afectar a la estructura patrimonial o personal de la sociedad”. Incluye cuatro figuras: transformación, fusión, escisión y cesión global del activo y del pasivo. Las tres primeras ya aparecían disciplinadas en la Ley de Sociedades Anónimas, constituyendo la última una novedad en el Derecho español de sociedades. También regula el traslado internacional del domicilio social debido a sus importantes efectos para el régimen jurídico de las sociedades mercantiles.

Por otro lado, la Ley 3/2009 pasa a formar parte de la normativa general de las sociedades mercantiles. A pesar del impacto que tendrá en el régimen de las sociedades anónimas, se aplica a todo tipo de sociedades mercantiles, tal como establece el artículo 2 de la Ley. Ahora bien, el apartado segundo de esta disposición parece excluir del régimen jurídico general a las cooperativas, pues dispone que “se regirán por su específico régimen legal”.

La presente Ley incorpora al Derecho español tres Directivas: 2005/56/CE, del Parlamento y del Consejo, de 26 de octubre de 2004, relativa a las fusiones transfronterizas de sociedades de capital; 2006/68/CE, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 6 de septiembre de 2006, por la que se modifica la Directiva 77/91/CEE del Consejo en lo relativo a la constitución de la sociedad anónima, así como al mantenimiento y modificaciones de su capital y 2007/63/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 13 de noviembre de 2007, por la que se modifican las

Directivas 78/855/CEE y 82/891/CEE del Consejo por lo que respecta al requisito de presentación de un informe de un perito independiente en caso de fusión o escisión de sociedades anónimas. Igualmente, el Preámbulo informa de que la Ley ha tenido en cuenta la sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea de 18 de diciembre de 2008 (C-338/06).

Fruto de la transposición de las Directivas y de la necesidad de armonizarlas con normas existentes, la Ley 3/2009 introduce numerosos cambios en disposiciones vigentes.

Ley 6/2009, de 6 de mayo, de medidas urgentes en materia de ordenación territorial para la dinamización sectorial y la ordenación del turismo.

El marco normativo relativo al ordenamiento territorial en nuestra Comunidad Autónoma, junto con las exigencias de la normativa europea y básica del Estado, requiere un esfuerzo de adaptación de los planes y normas urbanísticas y territoriales, con el fin de alcanzar los objetivos de sostenibilidad perseguidos.

La experiencia en la aplicación del marco normativo ha aconsejado realizar determinados ajustes en orden a facilitar los procesos de adaptación del planeamiento, a la vez de precisar la regulación a los elementos sustantivos de los objetivos de sostenibilidad, liberalizando con criterios simplificadores aquellas actividades de menor trascendencia territorial, con especial incentivación al desarrollo rural, a la producción de energías limpias endógenas, y al equilibrio sectorial, especialmente a través de la promoción industrial.

En cumplimiento de las previsiones de la Ley de Directrices de Ordenación General y de Ordenación del Turismo de Canarias, Ley 19/2003, de 14 de abril, se hace necesario definir el marco cuantitativo y cualitativo de la carga turística del archipiélago para los próximos tres años, abordándose en esta ley distintos objetivos, con focalización hacia la consecución de la renovación y mejora de las infraestructuras y establecimientos turísticos, mediante la acción concertada entre el sector privado y la Administración.

Real Decreto 817/2009, de 8 de mayo, por el que se desarrolla parcialmente la Ley 30/2007, de 30 de octubre, de Contratos del Sector Público.

La aprobación de la Ley 30/2007, de 30 de octubre, de Contratos del Sector Público, ha supuesto la incorporación al Derecho Español de importantes novedades en el ámbito de la Contratación Pública. Buena parte de ellas proceden del Derecho Comunitario Europeo, tanto de las Directivas que establecen

las normas de armonización de las legislaciones de los Estados miembros con respecto a los procedimientos de adjudicación de los contratos públicos, como de otras iniciativas legislativas o políticas de los órganos de la Unión Europea o incluso de la propia práctica de las legislaciones vigentes en los diferentes Estados europeos.

La introducción de estas novedades, así como las modificaciones de la legislación vigente en el momento de promulgarse la nueva Ley 30/2007, de 30 de octubre, determinan la necesidad de adaptar las normas reglamentarias en vigor al nuevo régimen legal.

Como consecuencia de todo ello, el presente real decreto regula determinados aspectos de la clasificación de las empresas contratistas, el Registro Oficial de Licitadores y Empresas Clasificadas, la valoración de los criterios de apreciación subjetiva, especialmente cuando deba hacerse a través del comité de expertos u organismo independiente a que se refiere el artículo 134.2 de la Ley de Contratos del Sector Público, las Mesas de Contratación a constituir en el ámbito de las Administraciones Públicas y las comunicaciones al Registro Oficial de Contratos.

Ley 17/2009, de 23 de noviembre, sobre el libre acceso a las actividades de servicios y su ejercicio.

El 24 de noviembre de 2009 se publicó en el BOE la Ley 17/2009, de 23 de noviembre, sobre el libre acceso a las actividades de servicios y su ejercicio, norma legal que tiene carácter básico y que entró en vigor 30 días después de su publicación (25 de diciembre de 2009).

Esta ley, que es la primera que se aprueba en España en el marco del procedimiento de transposición de la Directiva 2006/123/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 12 de diciembre de 2006, relativa a los servicios en el mercado interior (conocida como Directiva SIM), es comúnmente conocida como Ley paraguas, ya que su objeto es ofrecer esa cobertura legal en el ordenamiento jurídico español a los principios generales que se derivan de la referida Directiva.

Así, en su artículo 1 se define su objeto, que es “establecer las disposiciones generales necesarias para facilitar la libertad de establecimiento de los prestadores y la libre prestación de servicios, simplificando los procedimientos y fomentando, al mismo tiempo, un nivel elevado de calidad en los servicios, así como evitar la introducción de restricciones al funcionamiento de los mercados de servicios que, de acuerdo con lo establecido en esta Ley, no resulten justificadas o proporcionadas”.

En su artículo 2 se concreta su ámbito de aplicación, dentro del cual se encuentran los servicios profesionales en general y los servicios de Ingeniería Técnica Agrícola en particular (hay servicios excluidos de su aplicación, que son los que se detallan en el apartado 2 de este artículo 2).

Y en el artículo 3 se reconoce como autoridad competente a “cualquier organismo o entidad que lleve a cabo la regulación, ordenación o control de las actividades de servicios, o cuya actuación afecte al acceso a una actividad de servicios o a su ejercicio, y, en particular, las autoridades administrativas estatales, autonómicas o locales y los Colegios Profesionales y, en su caso, Consejos Generales y Autonómicos de Colegios Profesionales”.

En el conjunto de su articulado se establecen las disposiciones para facilitar el desarrollo de los objetivos de la Directiva SIM: libertad de establecimiento (Capítulo II), libre prestación de servicios para prestadores de otro Estado miembro (Capítulo III), simplificación administrativa (Capítulo IV), calidad de los servicios (Capítulo V) y cooperación administrativa en el control de los prestadores (Capítulo VI).

2.3.2.2.3. La confianza empresarial en Canarias

Influidos por la situación económica actual, las empresas de la Unión Europea preveían para 2009 una moderación sustancial de su cifra de negocio. Junto a este factor, el resto de variables analizadas y que componen el Indicador de Confianza Empresarial (ICE) registraban moderaciones significativas, siendo más acusadas para la inversión y el empleo. Detrás de estas perspectivas se encontraban la incertidumbre sobre la intensidad de la recesión económica y el impacto del empleo, junto con los problemas de liquidez y de crédito existentes a nivel mundial.

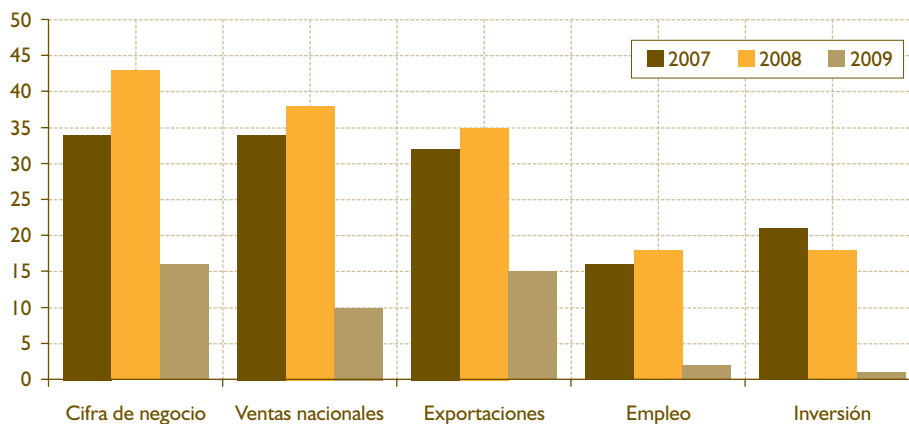
En el caso europeo la mayor confianza al comenzar el año la reflejaban algunos países de reciente incorporación a la Unión (Polonia, Chipre, Bulgaria y Rumanía).

Por otro lado, debemos destacar que al inicio de 2009 las empresas europeas manifestaban perspectivas positivas para todas las variables del ICE, situación que no se produjo para ninguna de ellas al finalizar el ejercicio.

Para el caso español, por primera vez se proyectaba para 2009 un escenario más negativo que para el resto de la Unión, presentando saldos negativos para todas las variables del ICE, a excepción de las exportaciones.

Gráfico 2.42

PERSPECTIVAS DE LAS EMPRESAS EN LA UNIÓN EUROPEA PARA 2009



FUENTE: Elaboración propia a partir del informe de Perspectivas 2009 por Comunidades Autónomas elaborado por las Cámaras de Comercio.

Aún así, los resultados alcanzados una vez finalizado el ejercicio estuvieron por debajo de las predicciones manifestadas por los empresarios, siendo la cifra de negocio y las ventas nacionales las variables que obtuvieron los peores resultados.

Por sectores, si bien la tónica general era negativa, la confianza empresarial en nuestro país se comportó de forma distinta según el sector analizado.

Para los sectores de industria y comercio, la confianza empresarial se ha comportado favorablemente durante los últimos trimestres de 2009, si bien no llegan a alcanzar valores positivos. Para el resto de sectores el comportamiento a lo largo de los cuatro trimestres ha sido inestable.

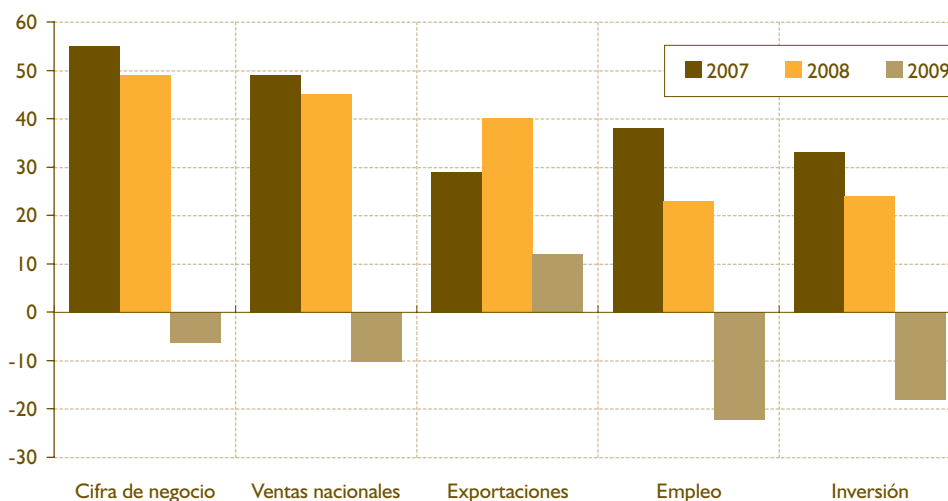
Respecto a cuáles son los factores que limitan la actividad, a nivel estatal las empresas expresan que se trata tanto la debilidad de la demanda como de las dificultades que encuentran a la hora de acceder a financiación. Este fenómeno se repite a nivel canario como veremos a continuación.

Como se desprende del gráfico 2.45, la confianza empresarial durante 2009, tanto a nivel estatal como a nivel canario, cierra el ejercicio con valores negativos, pero con síntomas de mejoría respecto a los datos obtenidos en el transcurso de 2008.

Para el primer trimestre de 2009 la confianza empresarial en nuestra Comunidad Autónoma mantenía la inercia de finales de 2008, alcanzando valores negati-

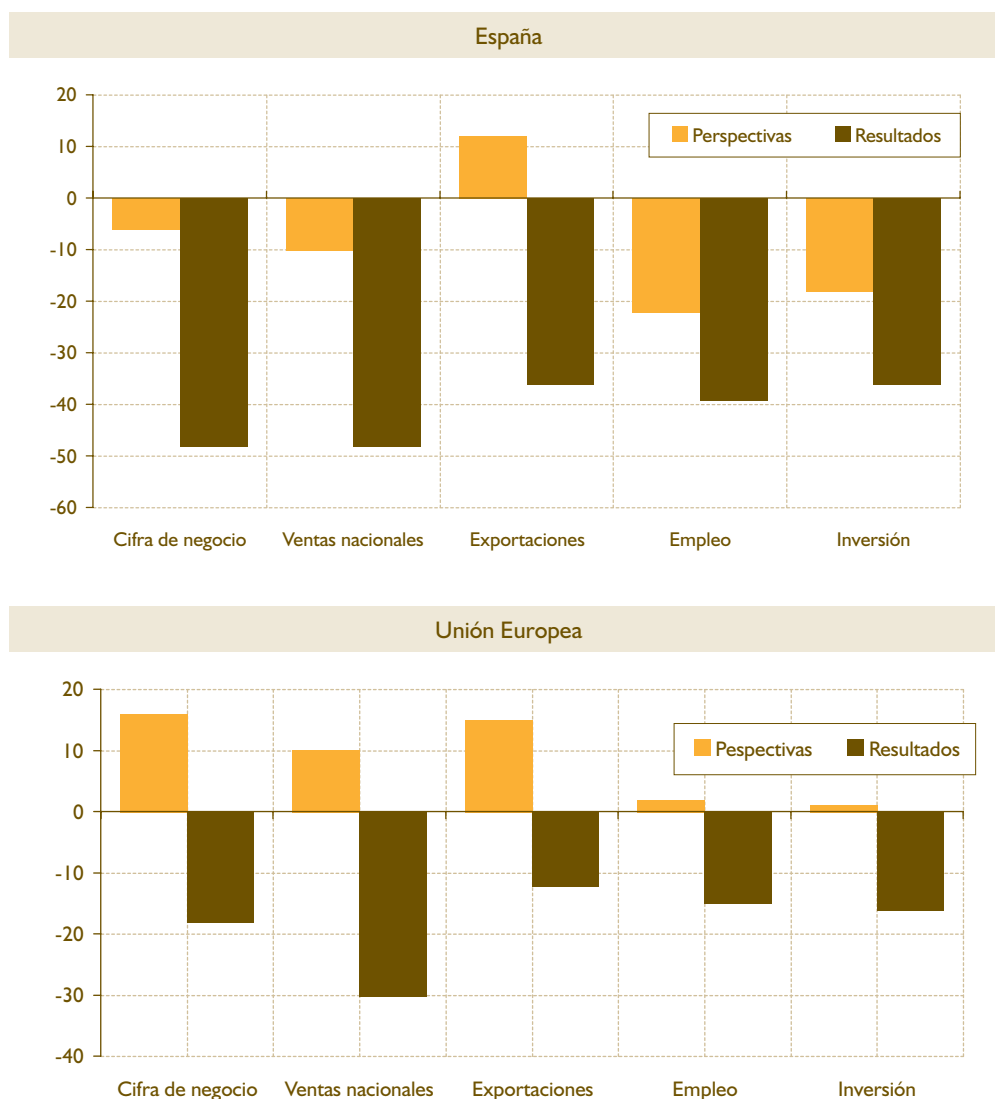
Gráfico 2.43

PERSPECTIVAS DE LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS PARA 2009



FUENTE: Elaboración propia a partir del informe de Perspectivas 2009 por Comunidades Autónomas elaborado por las Cámaras de Comercio.

Gráfico 2.44

COMPARATIVA ENTRE PERSPECTIVAS Y RESULTADOS DE LAS EMPRESAS EN ESPAÑA Y LA UNIÓN EUROPEA PARA 2009

FUENTE: Elaboración propia a partir del informe de Perspectivas 2009 y 2010 Europa y España elaborado por las Cámaras de Comercio.

vos nunca registrados anteriormente (-30,1 puntos), indicando que la actividad empresarial canaria continuaba debilitándose.

Por provincias, para este primer trimestre del año 2009, Las Palmas experimenta un descenso más significativo de la confianza empresarial respecto al trimestre anterior (-27,1 puntos), si bien la provincia tinerfeña sigue registrando valores más negativos (-33,1).

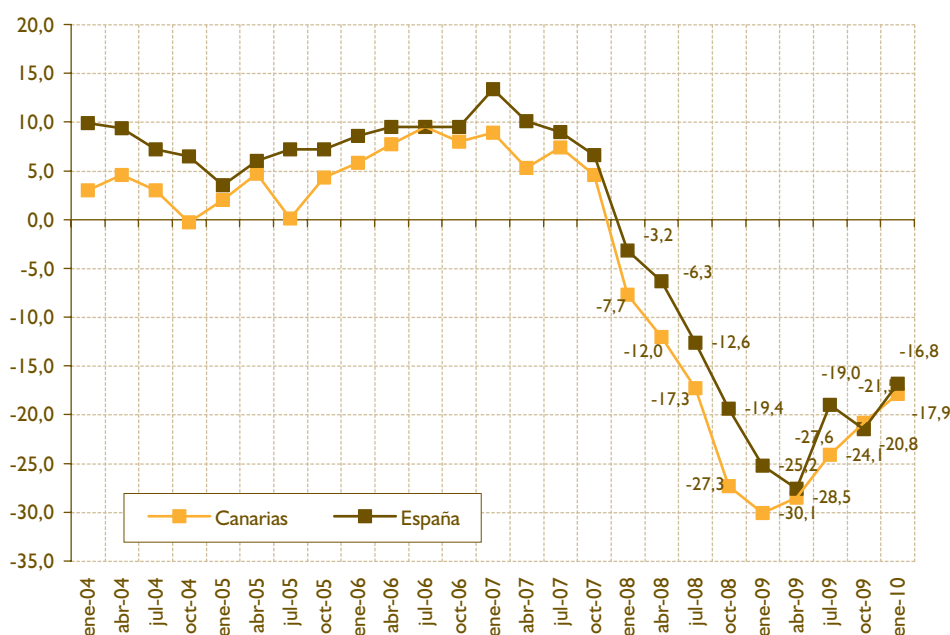
Durante estos tres primeros meses del año, la debilidad de la demanda sigue siendo la limitación más significativa en la actividad empresarial de Canarias. Las dificultades de financiación también

empiezan a hacerse notar entre las empresas de nuestro tejido productivo, colocándose como el segundo factor con mayor peso en producir limitaciones de actividad.

Por sectores, es el de la construcción el que muestra peores datos de confianza empresarial, seguido por el comercio. Cabe señalar que en términos interanuales, el deterioro del Indicador de Confianza Empresarial ha sido mayor en la construcción (-84,7 puntos), seguido del comercio (-41,6 puntos), servicios (-35 puntos) y hostelería (-30,8 puntos). El sector industrial cae en menor medida que el resto, registrando un descenso de -29,1 puntos respecto al primer trimestre de 2008.

Gráfico 2.45

EVOLUCIÓN DEL ICE EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2004 - 2009



FUENTE: Elaboración propia a partir de los informes trimestrales de las Cámaras de Comercio de Canarias para el Indicador de Confianza Empresarial.

Para los meses de abril, mayo y junio de 2009, la confianza empresarial frena su caída, tanto a nivel nacional como regional. Los valores a nivel estatal y canario se acercan (-27,6 en España, frente a -28,5 en Canarias).

Sin embargo, el comportamiento en las dos provincias canarias es bien distinto. Mientras la provincia de Las Palmas experimenta un incremento de la confianza empresarial (-15,7 puntos frente a los -27,1 del trimestre anterior), la provincia occidental vuelve a perder confianza, pasando a -35,9 puntos (frente a los -33,1 del trimestre anterior).

La debilidad de la demanda y las dificultades de financiación de las empresas canarias, vuelven a convertirse en los principales factores que limitan la actividad.

Para este segundo trimestre de 2009, la construcción experimenta un leve incremento de su confianza, si bien continúa teniendo el valor más negativo por sectores (-44,7).

La industria y la hostelería y el turismo fueron los sectores que más empeoran respecto a los datos de los tres meses anteriores.

El tercer trimestre de 2009 se caracteriza por un repunte positivo de la confianza empresarial tanto a nivel estatal como canario, si bien es más significati-

vo en el primero de ellos (La Confianza Empresarial se sitúa con -24,1 puntos en Canarias frente a -19,0 puntos del Estado).

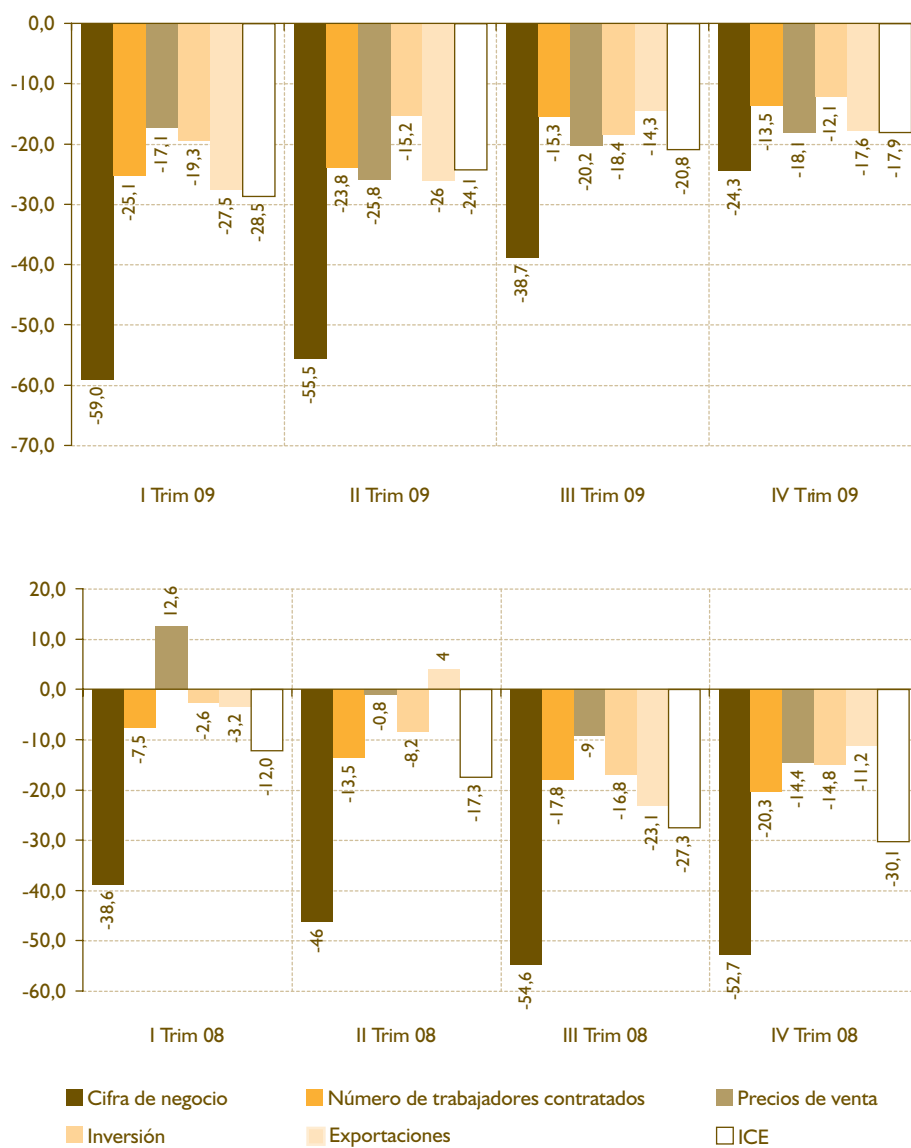
Por provincias, las distancias se amplían entre ambas al mejorar sustancialmente el comportamiento de la confianza empresarial en Las Palmas, mientras que las empresas de la provincia tinerfeña mantienen sus expectativas.

A tenor de lo expresado por los empresarios canarios para este tercer trimestre, los factores que limitan la actividad continúan siendo los mismos (debilidad de la demanda y dificultades financieras). Por el contrario, la insuficiencia de la capacidad instalada o la escasez de personal cualificado se colocan como aquellos aspectos que menos afectan a la actividad de las empresas en nuestro territorio.

Durante los meses de julio, agosto y septiembre, la confianza mejora en todos los sectores, a excepción de la construcción, que retrocede en dos puntos respecto al trimestre anterior. Aún así, el valor del Indicador se mantiene con signo negativo para todos ellos.

Durante el último trimestre de 2009 la confianza empresarial en Canarias mantiene su tendencia, y se va acercando cada vez más a valores positivos (situándose con -20,8 puntos), al contrario de lo que sucede a

Gráfico 2.46

COMPARATIVA DE EVOLUCIÓN DE LAS VARIABLES DEL ICE. CANARIAS. 2009 - 2008

FUENTE: Elaboración propia a partir de los informes trimestrales de las Cámaras de Comercio de Canarias para el Indicador de Confianza Empresarial.

nivel estatal, que por primera vez se sitúa por debajo de la media canaria (-21,5 puntos).

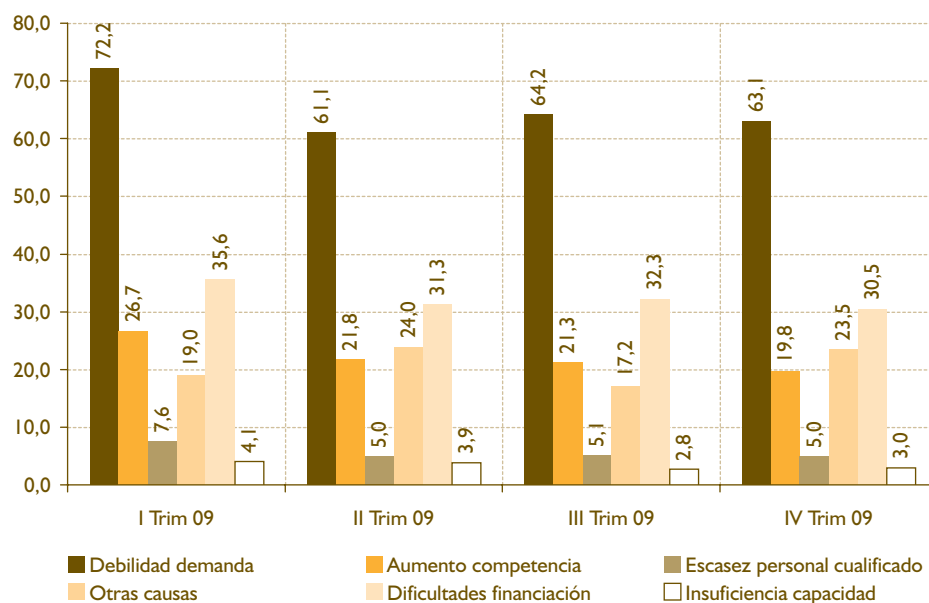
Los factores que limitan la actividad de las empresas en nuestra Comunidad Autónoma continúan siendo los mismos, y por sectores, sólo el industrial experimenta un retroceso en su confianza. El sector de la construcción se mantiene como el de peores expectativas, con

un Indicador de Confianza Empresarial de -33,3 puntos.

Vista la evolución del Indicador de Confianza Empresarial, cabe concluir que deberá esperarse a los resultados que se alcancen con la puesta en marcha de las distintas estrategias y políticas activas de empleo a nivel europeo, estatal y canario para confirmar el cambio de tendencia producido en los últimos trimestres de 2009.

Gráfico 2.47

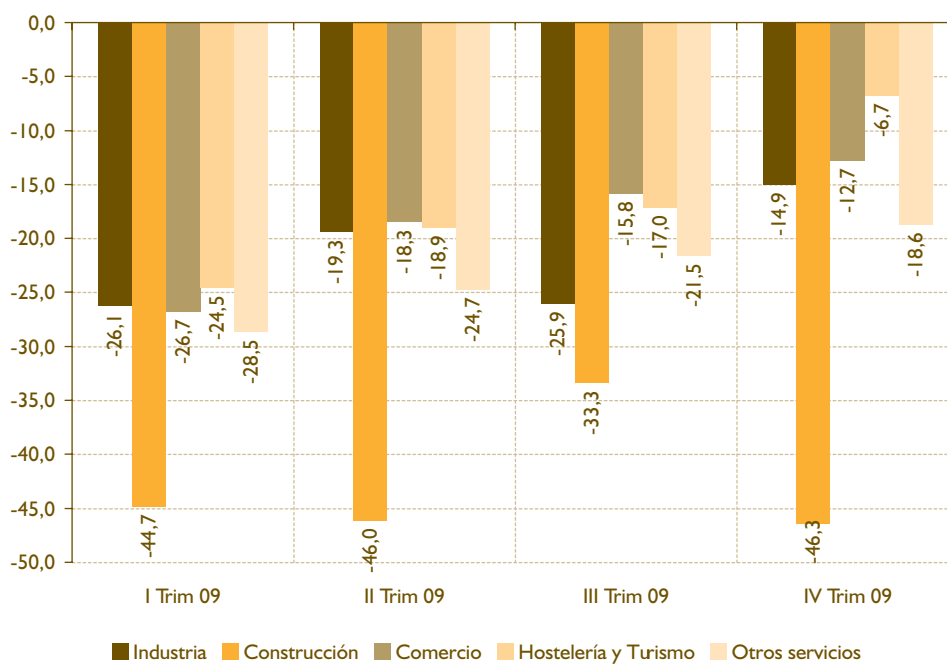
FACTORES QUE LIMITAN LA ACTIVIDAD. CANARIAS. 2009 (datos expresados en %)



FUENTE: Elaboración propia a partir de los informes trimestrales de las Cámaras de Comercio de Canarias para el Indicador de Confianza Empresarial.

Gráfico 2.48

INDICADOR DE CONFIANZA EMPRESARIAL SEGÚN SECTORES. CANARIAS. 2009



FUENTE: Elaboración propia a partir de los informes trimestrales de las Cámaras de Comercio de Canarias para el Indicador de Confianza Empresarial.

2.3.2.2.4. La emprendeduría en Canarias

Tal y como recoge el Informe Ejecutivo GEM España para 2009, la actividad emprendedora ha disminuido en prácticamente todas las regiones de nuestro país entre los meses de julio de 2008 y julio de 2009, a excepción de Baleares y Melilla.

En este sentido hemos de señalar que, si bien en nuestro Informe Anual referido a 2008 los datos que se aportaban para Canarias en materia emprendedora se centraban en la anualidad 2007 (únicos datos disponibles para aquel momento), la publicación de nuevas estadísticas confirmaban los presagios sobre una desaceleración en el ritmo de creación de empresas alcanzado durante los últimos 3 años.

Actividad Emprendedora

Según los datos aportados por el informe Global Entrepreneurship Monitor para la anualidad 2009, el Índice de Actividad Emprendedora¹⁰⁸ en nuestro país (TEA - Total Entrepreneurial Activity) se sitúa en 5,1%. Así, la actividad emprendedora ha acusado fuertemente la coyuntura económica actual, registrando una caída del 27,1% entre julio de 2008 y julio de 2009.

Por Comunidades Autónomas y tal como se comentó anteriormente, sólo en dos de ellas los datos del TEA no disminuyen (Baleares y Melilla). Es reseñable que, la Comunidad de Madrid, que ocupaba la primera posición de actividad emprendedora en 2008, retrocede varias posiciones en 2009, quedando incluso por detrás de la media estatal dado el impacto que la crisis ha tenido sobre uno de sus principales sectores: servicios a empresas.

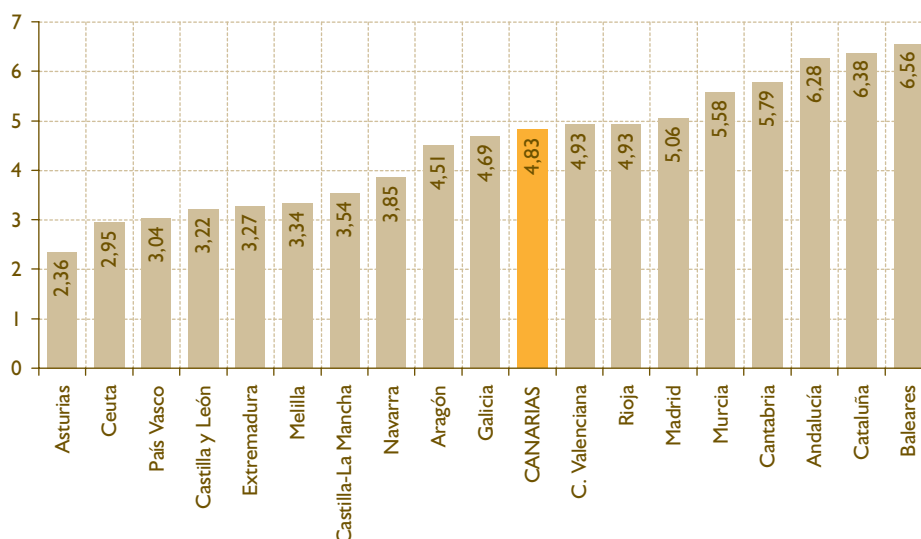
Por su parte, Cataluña y Andalucía, han amortiguado notablemente la crisis y no experimentan un retroceso significativo de su TEA.

Con todo ello, y en término globales, podemos decir que durante 2009 la actividad emprendedora en nuestro país ha sufrido un importante retroceso, de forma que sólo cinco Comunidades Autónomas se sitúan por encima de la media nacional, significativamente más baja que la obtenida para 2008.

Para nuestra Comunidad Autónoma, el TEA retrocede hasta situarse en el 4,83%, lo que implica una pérdida de más de 4 puntos porcentuales en sólo dos años, ocupando el noveno puesto del ranking nacional por Comunidades Autónomas, quedando por debajo de la media nacional.

Gráfico 2.49

ÍNDICE DE ACTIVIDAD EMPRENDEDORA POR COMUNIDAD AUTÓNOMA. 2009 (datos expresados en %)



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos del Global Entrepreneurship Monitor; Informe ejecutivo Canarias 2009.

¹⁰⁸ Total Entrepreneurial Activity: índice que mide la actividad emprendedora considerando el porcentaje de personas que se encuentran involucrados en una Empresa Naciente o en una Empresa Nueva.

A nivel estatal, la crisis ha provocado que el índice TEA alcance valores cercanos a los del año 2004, pronosticándose una recuperación lenta del mismo dadas las particularidades del tejido empresarial español, muy dependiente del sector de la construcción, uno de los más afectados por la coyuntura económica actual.

Esta situación debe servir de punto de inflexión para tratar de diversificar nuestra economía, incorporando aspectos innovadores. Tal y como apunta el Informe Ejecutivo GEM 2009, sectores como el de las energías renovables han resistido bien el impacto de la crisis, así como aquellas Comunidades Autónomas en las que el tejido empresarial cuenta con empresas con alto grado de innovación.

En el marco de países de la Unión Europea y de la OCDE que participan en el estudio GEM, España se sitúa en la undécima posición, lejos de los valores TEA de Islandia o Hungría. Dentro de este mismo ranking, Canarias se sitúa en duodécima posición.

Respecto a la situación en materia de emprendeduría en nuestra Comunidad Autónoma, los datos disponibles para 2009 dejan entrever un empeoramiento más que significativo de todas sus variables. Así, el número de iniciativas en fase incipiente, es decir, aquellas de menos de 42 meses de andadura, ha experimentado un retroceso cercano al 30% respecto a la anualidad 2008. El impacto de la crisis sobre el espíritu emprendedor, y el empeoramiento de las condiciones financieras y crediticias han supuesto un serio obstáculo a la hora de tomar la decisión de poner en marcha una idea de negocio.

Esta misma tendencia se ha seguido en el número de empresas consolidadas, que se ha visto reducido tanto a nivel canario como estatal.

Respecto a los motivos para poner en marcha un proyecto empresarial, la tendencia de los emprendedores se mantiene respecto a años anteriores, y es la detección de alguna oportunidad el factor de mayor

Tabla 2.26

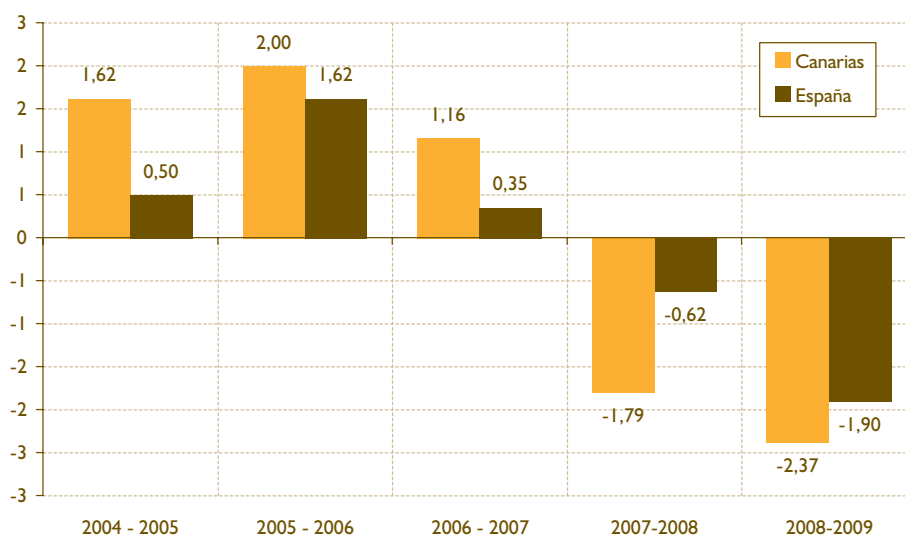
EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DE ACTIVIDAD EMPRENDEDORA. 2004 - 2009

	2004	2005	2006	2007	2008	2009
CANARIAS	4,21%	5,83%	7,83%	8,99%	7,20%	4,83%
ESPAÑA	5,15%	5,65%	7,27%	7,62%	7,00%	5,10%

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos del Global Entrepreneurship Monitor; Informe ejecutivo Canarias 2009.

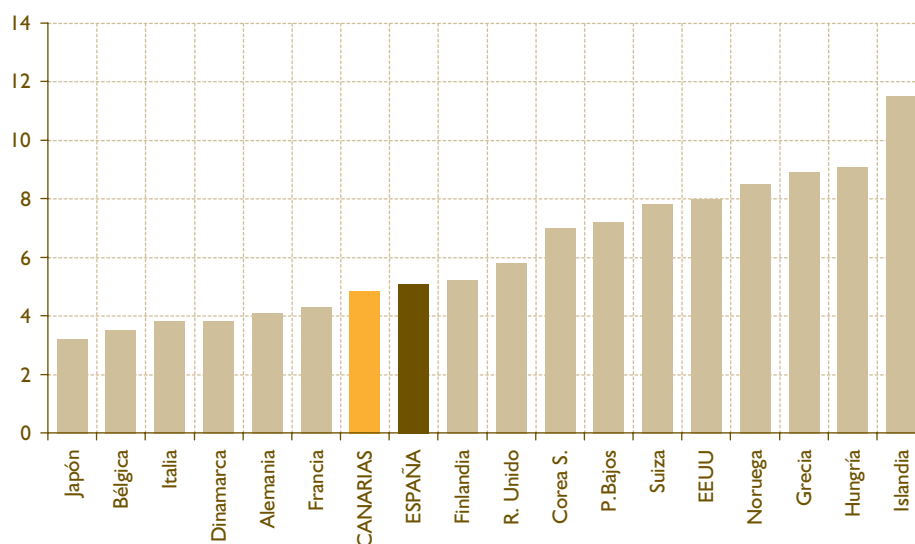
Gráfico 2.50

VARIACIÓN INTERANUAL DEL ÍNDICE TEA. CANARIAS-ESPAÑA. 2004 - 2009



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos del Global Entrepreneurship Monitor; Informe ejecutivo Canarias 2009.

Gráfico 2.51

ÍNDICE DE ACTIVIDAD EMPRENDORA: CANARIAS EN EL ENTORNO INTERNACIONAL. 2009 (datos expresados en %)

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos del Global Entrepreneurship Monitor; Informe ejecutivo Canarias 2009.

Tabla 2.27

ESTIMACIÓN PUNTUAL E INTERVÁLICA DEL NÚMERO DE INICIATIVAS EN FASE INCIPIENTE (de 0 a 42 meses) EN CANARIAS. JULIO DE 2009

	ESTIMACIÓN PUNTUAL			ESTIMACIÓN POR INTERVALO (2009)	
	2008	2009	VARIACIÓN	EXTREMO INFERIOR	EXTREMO SUPERIOR
Empresas nacientes (<3 meses de actividad)	48.757	27.226	-44,1%	13.811	40.642
Empresas nuevas (entre 3 y 42 meses de actividad)	47.403	41.556	-12,3%	28.140	54.972
Actividad emprendedora total en fase temprana (hasta 42 meses de actividad)	96.160	68.783	-28,47%	55.367	82.198

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos del Global Entrepreneurship Monitor; Informe ejecutivo Canarias 2009.

Tabla 2.28

EVOLUCIÓN DE LAS EMPRESAS CONSOLIDADAS (2005 - 2009)

	2005		2006		2007		2008		2009	
	NÚMERO	%	NÚMERO	%	NÚMERO	%	NÚMERO	%	NÚMERO	%
CANARIAS	118.252	8,77	66.256	5,07	84.567	6,09	108.350	8,00	73.081	5,10
ESPAÑA	2.208.935	7,71	1.413.714	5,45	1.675.513	6,38	2.383.057	9,10	1.926.230	6,40

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos del Global Entrepreneurship Monitor; Informe ejecutivo Canarias 2009.

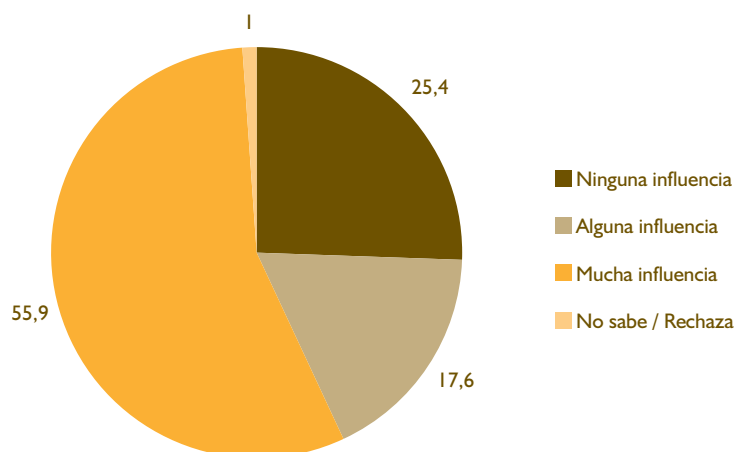
Tabla 2.29

DESGLOSE DEL INDICE TEA EN FUNCIÓN DE LOS MOTIVOS PARA LA PUESTA EN MARCHA DE NUEVAS EMPRESAS EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2004 - 2009

AÑO	OPORTUNIDAD	NECESIDAD	OTROS MOTIVOS	TEA
CANARIAS				
2004	3,70% (87,9%)	0,50% (12,1%)	0,00% (0,00%)	4,20% (100%)
2005	4,90% (86,0%)	0,60% (10,5%)	0,20% (3,5%)	5,70% (100%)
2006	6,50 (83,2%)	1,30% (16,8%)	0,00% (0,00%)	7,80% (100%)
2007	6,80% (75,5%)	1,50% (16,7%)	0,70% (7,8%)	9,00% (100%)
2008	6,20% (86,2%)	0,80% (11,9%)	0,10% (1,9%)	7,20% (100%)
2009	3,91% (80,9%)	0,87% (18,1%)	0,05% (1,0%)	4,83% (100%)
ESPAÑA				
2004	4,53% (88,0%)	0,62% (12,0%)	0,00% (0,00%)	5,15% (100%)
2005	4,40% (81,5%)	0,80% (14,8%)	0,20% (3,7%)	5,40% (100%)
2006	6,11% (84,1%)	1,10% (15,2%)	0,04% (0,6%)	7,27% (100%)
2007	5,80% (77,3%)	1,10% (14,7%)	0,60% (8,0%)	7,62% (100%)
2008	5,60% (80,0%)	1,00% (14,8%)	0,40% (5,2%)	7,00% (100%)
2009	4,10% (80,1%)	0,80% (15,8%)	0,20% (4,1%)	5,10% (100%)

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos del Global Entrepreneurship Monitor; Informe ejecutivo Canarias 2009.

Gráfico 2.52

INFLUENCIA DE LA CRISIS EN EL ABANDONO DE UNA ACTIVIDAD EN EL AÑO. ESPAÑA. 2009 (datos expresados en %)


FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos del Global Entrepreneurship Monitor; Informe ejecutivo Nacional 2009.

peso, frente a la necesidad de buscar una salida a la situación laboral.

Respecto al índice de cierres de negocios en nuestra región, el valor alcanzado no se había registrado con anterioridad en la serie analizada. Igual que sucediera a nivel nacional, la coyuntura económica actual ha incidido en el incremento de este indicador.

Sobre la valoración que realizan los emprendedores del estado de las condiciones del entorno para poder poner en funcionamiento una iniciativa empresarial, destacan como factores más valorados el acceso a las infraestructuras y la atención a la innovación. La educación superior y de posgrado también alcanza una valoración bastante positiva por parte de los emprendedores canarios, frente a las deficiencias que se

Tabla 2.30

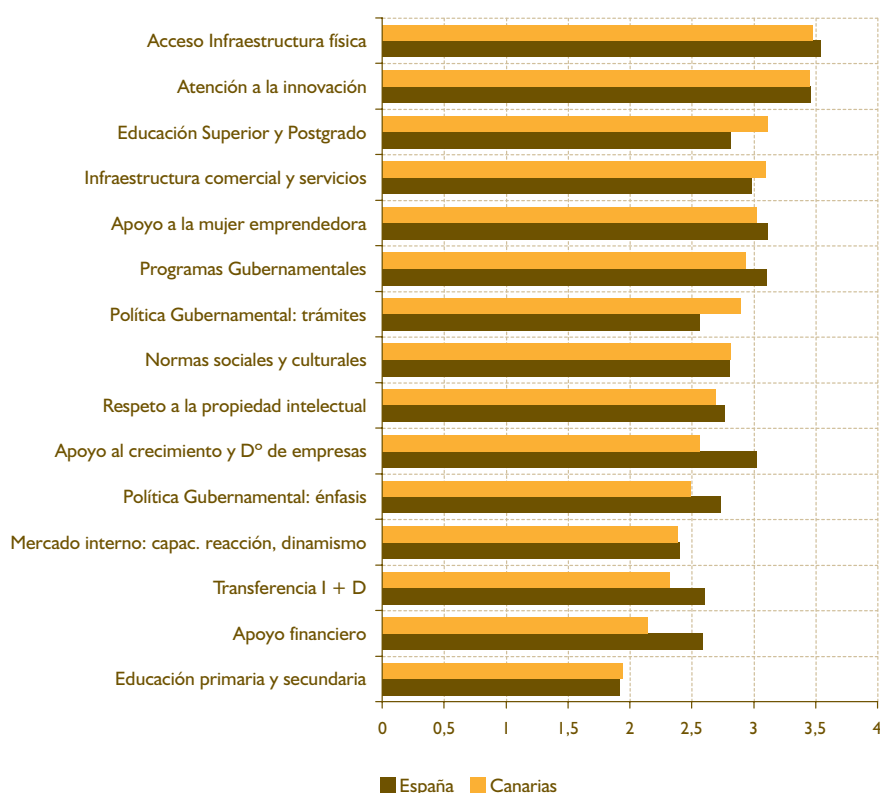
EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DE CIERRE DE NEGOCIOS. 2004 - 2009

	2004	2005	2006	2007	2008	2009
CANARIAS	1,58	1,30	1,12	0,70	1,3	2,0
ESPAÑA	1,54	1,42	1,19	1,00	1,3	2,0

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos del Global Entrepreneurship Monitor; Informe ejecutivo Canarias 2009.

Gráfico 2.53

VALORACIÓN DEL ESTADO DE LAS CONDICIONES PARA LA EMPRENDEDURÍA. ESPAÑA-CANARIAS. 2009 (Valor 1: muy deficiente; Valor 5: excelente)



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos del Global Entrepreneurship Monitor; Informe ejecutivo Canarias 2009.

siguen detectando en la educación primaria y secundaria, que no alcanzan el aprobado.

Un aspecto a destacar son las notables diferencias que se dan a nivel canario y estatal respecto

al apoyo financiero y al crecimiento y desarrollo de las empresas. El emprendedor canario detecta mayores dificultades de acceso a ayudas financieras y de desarrollo que el emprendedor a nivel estatal.

2.3.2.3. Sector exterior

Como indicaba claramente la información contenida en la tabla 2.22, la demanda externa ha jugado un papel claramente desfavorable a la evolución del Producto Interior Bruto canario. Esta es una característica estructural de nuestro territorio que compartimos en buen grado con el conjunto de la economía nacional. Desde que se dispone de información se obtiene un saldo exterior negativo, puesto que la importación de bienes y servicios no se compensa con las exportaciones.

Junto con los flujos comerciales, también resulta de gran interés ver otra de las dimensiones del sector exterior, la referida a los movimientos del capital. Desde esta perspectiva podemos analizar la contribución de las aportaciones externas a la labor empresarial en Canarias y en el conjunto de España. La Inversión Extranjera Directa muestra, precisamente, esta dimensión, por lo que conviene complementar la información disponible del sector exterior para incorporar los flujos de capitales.

2.3.2.3.1. Intercambio de bienes y servicios

Las estadísticas existentes sobre los flujos de importaciones y exportaciones están muy sesgadas hacia los intercambios de mercancías. Los servicios presentan mayores dificultades de medición y cuesta encontrar información relativa a los intercambios que se producen entre países y no digamos ya entre regiones. La escasez de bases de datos oficiales y, en general, de información fiable acerca de los flujos de comerciales de servicios, nos conduce obligatoriamente hacia un estudio basado en los movimientos internacionales de bienes.

Un primer paso que conviene avanzar es determinar hasta qué punto la demanda exterior del archipiélago se concentra en el territorio nacional y cuál en el extranjero. Desde la adhesión a la Unión Europea por parte del Estado español, el comercio de Canarias ha ido incrementándose con el territorio nacional a

costa de otros países como el resto de socios de la propia Unión Europea o del resto del mundo. En la medida que la información estadística es mucho más completa para los intercambios de mercancías con el extranjero, deberemos diferenciar qué parte del total de los flujos comerciales canarios obedecen a este tipo de operaciones.

En la tabla 2.31 se incluye un resumen de los principales indicadores relativos al comercio de bienes entre Canarias, España y el resto del mundo. En la misma se puede apreciar cómo la posición profundamente deficitaria de la balanza comercial de la economía canaria se sustenta principalmente en el conjunto de intercambios con el resto de regiones españolas, aunque los resultados con el resto del mundo también son claramente negativos. De hecho, un 76,2 por ciento del déficit comercial canario se explican por los resultados con el resto de España.

El resultado anterior discrepa en importaciones y exportaciones en la medida que las importaciones desde el resto de España suponen una parte mucho más importante del monto total de lo que suponen las exportaciones, que incluso son más importantes las dirigidas hacia el extranjero que al resto del territorio peninsular. Por lo tanto, no sólo es que España sea nuestro principal socio comercial, sino que además mantenemos una relación especialmente deficitaria con el mismo, concentrándose nuestras importaciones en dicho territorio mientras que destacan nuestras exportaciones al resto del mundo.

Sin duda alguna, España es a día de hoy el principal socio comercial de Canarias, con un modelo de intercambio de mercancías además muy deficitario. En otras palabras, el archipiélago es un *buen cliente* del resto de regiones españolas. Parte de esta relación asimétrica se compensa con la contribución de las exportaciones de servicios, principalmente servicios turísticos. En Llano y De la Mata (2009)¹⁰⁹ se estima un saldo del comercio de servicios turísticos positivo para el archipiélago respecto al resto

Tabla 2.31

FLUJOS COMERCIALES EN CANARIAS. 2009 (datos en miles de euros)

	IMPORTACIONES	EXPORTACIONES	SALDO COMERCIAL	TASA DE COBERTURA
TOTAL	11.871.971,67	2.686.362,61	-9.185.609,06	22,63
Resto de España	8.243.389,30	1.240.891,65	-7.002.497,65	15,05
Extranjero	3.628.582,37	1.445.470,96	-2.183.111,41	39,84

FUENTE: Elaboración propia a partir de Instituto Canario de Estadística.

¹⁰⁹ Llano, C. y De la Mata, T. (2009): "El comercio interregional en España: una estimación de los flujos bilaterales del sector turismo", *información Comercial Española*, N° 848, Mayo-junio, pp. 67-87.

de regiones españolas. La estimación realizada para 2001 señalaba un superávit de unos 150 millones de euros, lo que independientemente del año en el que se produjera es insuficiente para compensar el déficit comercial con dicho territorio¹¹⁰.

Curiosamente la estimación realizada para el superávit de la balanza de servicios turísticos con el extranjero en 2001 se situaba en torno a los 2.368 millones de euros, una cifra muy similar al déficit comercial detectado frente al resto del mundo (2.446 millones de euros).

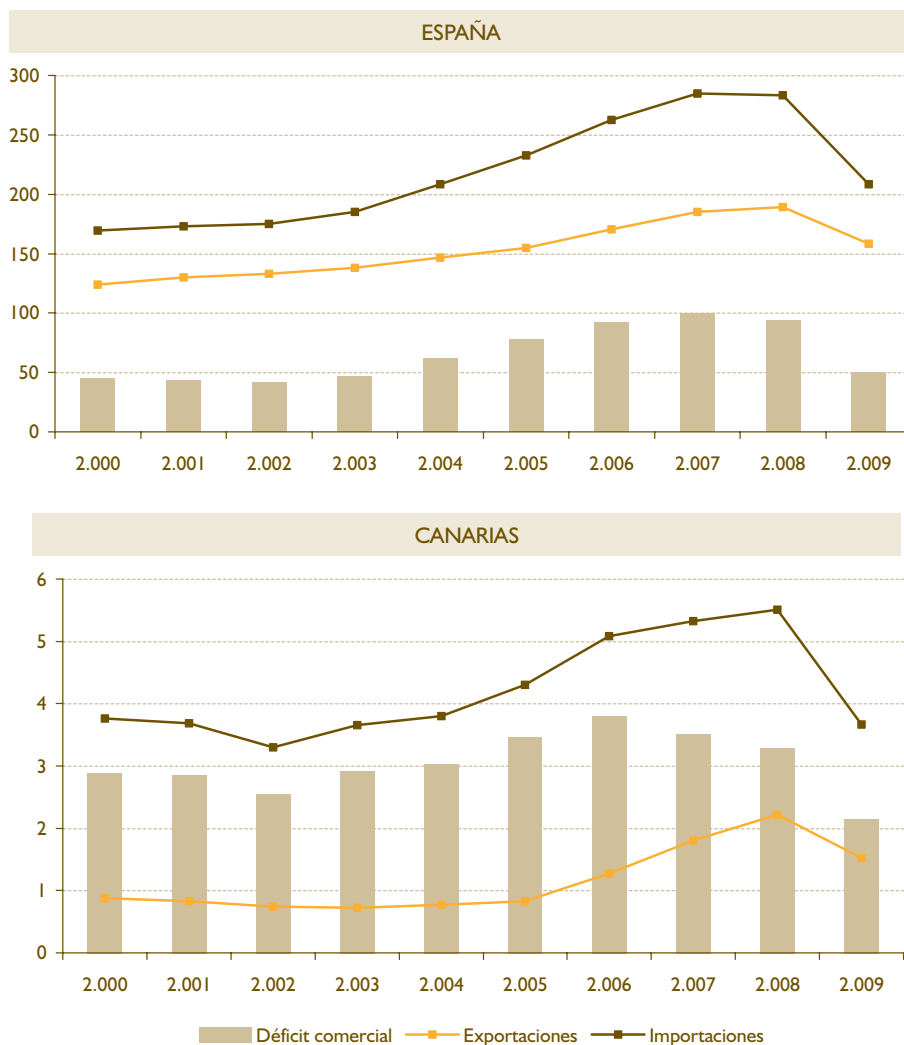
En todo caso, ante la dificultad de profundizar en los flujos de exportación e importación de servicios, en lo que resta de apartado profundizaremos en los in-

tercambios comerciales mantenidos con los mercados extranjeros. Sobre este particular la información disponible es algo más abundante y permite extraer conclusiones de gran interés.

Para empezar a enmarcar la cuestión, en el gráfico 2.54 se representa la evolución reciente de los flujos comerciales canarios y españoles con el extranjero en los últimos años. En el mismo queda patente el carácter estructuralmente deficitario de tales flujos. La situación había ido en continuo deterioro desde 2002 para revertir a partir de 2006-2007. La caída en 2009 ha sido tan significativa, como consecuencia de la corrección de las importaciones, que se ha vuelto a niveles de déficit similares o menores que los observados allá por el año 2000.

Gráfico 2.54

FLUJOS COMERCIALES CON EL EXTRANJERO. 2000 - 2009 (datos en millones de euros)



FUENTE: Elaboración propia a partir de los Datos de Comercio Exterior, Secretaría de Estado de Comercio.

110 En 2001 el déficit comercial estimado de Canarias respecto al resto de España se cifraba en unos 6.132 millones de euros. Una cifra muy superior a los 150 millones estimados de superávit en el saldo de servicios turísticos.

En Informes de años anteriores se analizaba quienes eran nuestros principales socios comerciales y en qué sectores se concentraban los resultados comentados anteriormente. Sin embargo, tales resultados no han cambian excesivamente con el paso del tiempo. Siguen siendo los países de la Unión Europea y algunos países africanos los que mayor presencia tienen en nuestros flujos comerciales. Asimismo, los combustibles afectan determinadamente estos resultados y, una vez se vuelven a calcular los datos de comercio descontando tales productos, hacen caer a algunos países africanos con los que nuestro comercio se concentra en productos petrolíferos, ganando en relevancia los países de la Unión Europea, especialmente Alemania y Países Bajos.

Creemos que resulta más relevante desde un punto de vista analítico enfocar nuestra atención sobre el patrón de comercio canario y reflexionar así sobre nuestro modelo de desarrollo y las debilidades y fortalezas asociados al mismo. Es imposible resumir en pocas líneas las principales implicaciones que se derivarían de los diferentes modelos de comercio propuestos a lo largo de los dos últimos siglos y que constituyen una de las líneas de investigación más prolíficas en la teoría económica. Entiéndase entonces que realicemos un resumen muy escueto de algunos de los elementos clave para entender los mismos. En todo caso, al lector más interesado se le remite al Informe Anual de la Organización Mundial de Comercio en 2008¹¹¹, donde se realiza una brillante exposición sobre el tema.

Las teorías clásicas de comercio hacían hincapié en la especialización de los países en el intercambio de ciertos tipos de bienes y servicios que, independientemente de los fundamentos que se encuentren detrás, ya sea la especialización relativa o la dotación factorial, en último término derivan en un patrón de comercio en el que los países comercian entre sí productos diferentes. A este patrón comercial se le ha denominado comercio *interindustrial*. Por otra parte, las nuevas teorías del comercio han aportado nuevos argumentos a la naturaleza de los intercambios comerciales, basándose para ello en la existencia de economías de escala y la diferenciación de productos. Bajo estas condiciones resulta natural que los países intercambien productos similares entre sí, llevando a lo que se ha denominado un patrón de comercio *intraindustrial*. Investigaciones recientes han puesto

de manifiesto la existencia de patrones de comercio mundial heterogéneos en distintas regiones del planeta. En ese sentido parece observarse con cierta claridad que el tipo de comercio intraindustrial parece ser lo habitual en los intercambios realizados entre los países avanzados. Sin embargo, en los flujos comerciales entre países avanzados y en desarrollo lo más común es el comercio interindustrial.

¿Cuál es el patrón de comercio que caracteriza los intercambios realizados por el archipiélago canario? Para ello hay que considerar, como ya se expuso, que los principales socios comerciales extranjeros de la economía canaria son países avanzados de la Unión Europea, exactamente lo mismo se observa en el caso español. Partiendo de esta premisa en la tabla 2.32 se presentan los resultados de calcular el Índice de Grubel-Lloyd¹¹² para clasificar la tipología de comercio en un grupo de productos clasificados según los códigos TARIC a dos dígitos. Cuando el índice toma un valor cercano a 100 indica que en los intercambios de dicho producto predomina un patrón de comercio intraindustrial, mientras que cuanto más se aproxima a 0 más relevante será el comercio interindustrial. El índice será más informativo cuanto mayor sea el grado de desagregación de los productos considerados. Para no complicar excesivamente los cálculos hemos empleado los códigos TARIC a dos dígitos.

La información pone de manifiesto diferencias de fondo importantes entre el comercio realizado por la economía española y por la canaria. En el caso español hay un conjunto mucho más amplio de productos que presentan un elevado índice de Grubel-Lloyd, si tomamos como referencia un valor superior a 85 contabilizaríamos en el caso español un total de 36 productos para los que se obtendrían un comercio intraindustrial superior a dicha referencia. Sin embargo, en el caso canario dicho número se quedaría en tan sólo cinco productos. Por lo tanto, se podría concluir que mientras que la mayoría del comercio español es de naturaleza intraindustrial, el canario parece responder mejor a un patrón interindustrial. Después volveremos sobre esta conclusión.

Como hemos recordado en líneas anteriores, los principales socios comerciales de la economía canaria son los países desarrollados de la Unión Europea. El patrón de comercio del archipiélago responde ade-

111 Organización Mundial de Comercio (2008): "Trade in a Globalizing World", *World Trade Report 2008*.

112 El Índice de Grubel-Lloyd se calcula como sigue:

$$GL_i = 100 * \left[\frac{|M_i - X_i|}{(M_i + X_i)} - 1 \right]$$

donde "i" representa cada uno de los distintos productos analizados, "M" el valor en euros de las importaciones de cada producto y "X" el valor de las exportaciones.

Tabla 2.32

**PATRÓN DE COMERCIO EN ESPAÑA Y CANARIAS:
ÍNDICE GRUBEL-LLOYD. 2009**

10 PRIMEROS PRODUCTOS			
ESPAÑA		CANARIAS	
Producto TARIC	Índice GL	Producto TARIC	Índice GL
Pieles (excluido peletería) y cueros	99,77	Aeronaves	99,12
Aluminios y sus manufacturas	98,74	Vidrio y sus manufacturas	97,15
Artículos textil hogar	98,66	Barcos y embarcaciones	92,35
Pasta de madera; papel reciclado	98,56	Plomo y sus manufacturas	88,36
Aceites esenciales y perfumería	97,87	Aceites esenciales y perfumería	86,74
Animales vivos	96,94	Fieltro, tela y cordelería	84,58
Conservas de carne o pescado	96,63	Cacao y sus preparados	82,32
Fieltro, tela y cordelería	96,13	Otros productos de origen animal	68,24
Armas y municiones	95,39	Plantas vivas y floricultura	66,19
Lana y pelo fino	95,29	Relojería	65,04
10 ÚLTIMOS PRODUCTOS			
ESPAÑA		CANARIAS	
Producto TARIC	Índice GL	Producto TARIC	Índice GL
Estaño y sus manufacturas	37,55	Pasta de madera y papel reciclado	0,62
Minerales, escorias y cenizas	37,35	Plumas y plumones	0,09
Productos cerámicos	36,78	Cereales	0,02
Níquel y sus manufacturas	35,33	Residuos industriales	0,01
Combustibles	34,87	Minerales, escorias y cenizas	0,00
Tabaco y sus sucedáneos	31,62	Caucho y sus manufacturas	0,00
Cinc y sus manufacturas	29,93	Seda	0,00
Semillas y plantas industriales	28,21	Lana y pelo fino	0,00
Plomo y sus manufacturas	24,70	Otras fibras textiles vegetales	0,00
Cereales	23,34	Estaño y sus manufacturas	0,00

FUENTE: Elaboración propia a partir de los Datos de Comercio Exterior, Secretaría de Estado de Comercio.

más a un patrón de baja especialización intraindustrial. Es decir, el comercio exterior de bienes de Canarias es similar al que mantendría un país poco desarrollado con nuestros principales socios comerciales. En otras palabras, nuestros intercambios con Alemania o Países Bajos son más similares a los que mantienen con dichos países Argelia o Nigeria, que las que mantendrían otros como Reino Unido, Francia o España.

Esta debilidad de nuestro comercio exterior cuestiona las posibilidades que puede ofrecer esta vía como recurso para superar los graves problemas económicos que está sufriendo la economía canaria y que desde hace años viene a ser una de sus principales características estructurales. No es raro escuchar propuestas de mayor apertura al exterior y de fomento de las

exportaciones en las empresas locales como grandes líneas o grandes objetivos a los que debe aspirar la región canaria. Sin embargo, no se ha incidido sobre la verdadera explicación de que las circunstancias sean como dibujan los datos que hemos venido exponiendo a lo largo de estas líneas. Es por ello fundamental, antes de establecer objetivos de política económica, analizar las causas que fundamenten los hechos con los que nos encontramos y que queremos cambiar.

Para comprender la debilidad del saldo comercial que mantiene Canarias con el exterior, debemos dirigir nuestro foco de atención hacia las exportaciones, puesto que es la debilidad de este componente el que genera el déficit estructural comercial al que estamos acostumbrados. La razón última de

exportar la toma la empresa, por lo tanto, cualquier explicación rigurosa de este problema debe ser iniciada desde esta perspectiva. Ya en el apartado sobre el tejido empresarial tuvimos ocasión de argumentar acerca de la relevancia que tiene la empresa en la determinación de la productividad y del crecimiento económico. A continuación veremos cómo desde esta perspectiva se derivan otras implicaciones relevantes.

Los nuevos modelos teóricos del comercio ponen el acento en las diferencias que se detectan a nivel empresarial en cuanto a los costes marginales y los costes fijos de entrada al mercado, que se suman a los costes fijos normales que supone desarrollar una nueva variedad de producto. Este tipo de modelos, propuestos inicialmente por Melitz (2003)¹¹³, permite concluir que existen exportadores en la mayoría de ramas de producción, aunque sólo exporta un subconjunto de empresas dentro de cada rama. El primer elemento lo comparte con los modelos de la nueva teoría del comercio, es decir, la existencia de patrones de comercio intraindustrial. La segunda cuestión, la capacidad exportadora de un grupo limitado de empresas, es el elemento característico de esta línea teórica más reciente.

La base de este modelo reside en la existencia de una serie de costes de entrada diferenciados entre el mercado interior y el exterior. Evidentemente, los costes de entrada del mercado exterior serán más elevados que los interiores, puesto que posicionar una mercancía en un mercado exterior implica siempre mayores costes de transacción¹¹⁴. Por lo tanto, tendremos varios casos según estas circunstancias. Empresas cuyos costes marginales no hacen rentable pagar el coste de entrada al mercado interior, las cuáles tomarán la decisión de no iniciar o de cesar su actividad. Empresas cuyos costes marginales hacen rentable pagar el coste de entrada interior pero no el exterior, que desarrollarán su actividad tan sólo a nivel local. Y, finalmente, empresas cuyos costes marginales hacen rentable pagar el coste de entrada exterior, que serán las empresas que exporten. En la medida que las empresas más eficientes, con mayor productividad, son las que menores costes marginales tienen, podremos concluir que las empresas más productivas se harán exportadoras. Analizando la situación de la productividad en el archipiélago canario resultaría

inmediato comprender los pobres datos comerciales que presenta la región.

A pesar de que el modelo anterior parece explicar satisfactoriamente bien los datos de intercambios comerciales a nivel internacional, conviene aportar algunos datos interesantes que avalen el peso de esta teoría en el ámbito regional español. Para ello en la tabla 2.33 hemos incluido las empresas exportadoras de cada región junto con el total de empresas manufactureras que existen en la región y el ratio obtenido entre ambas¹¹⁵. Las Comunidades Autónomas se han clasificado atendiendo al valor de dicho ratio. En el año 2008 se contabilizaron en Canarias un total de 493 empresas exportadoras, frente a las 39.641 registradas en el conjunto nacional.

El ratio de empresas exportadoras sobre el total de productoras de manufacturas¹¹⁶ pone de manifiesto que el archipiélago se sitúa en los últimos puestos de la clasificación regional. Con un valor de 8,3 tan sólo supera el registro de Baleares de Castilla La Mancha. Este valor es la mitad que el obtenido para el total nacional y casi una cuarta parte del ratio más elevado, que es el que corresponde a Cataluña. Entre las regiones españolas, precisamente, destacan por su alto ratio exportador las empresas de las regiones más avanzadas (Cataluña, Madrid, Navarra y País Vasco), a las que hay que unir a la Comunidad Valenciana.

No obstante, el ratio anterior debe mantener una vinculación bastante estrecha con la productividad de las empresas. Por este motivo es de esperar que las regiones que tienen mayor ratio de empresas exportadoras sean también las que mayor productividad presentan en el sector manufacturero. Los resultados mostrados en el gráfico 2.55 muestran que, efectivamente, existe una relación positiva entre empresas exportadoras y productividad.

Del análisis del patrón de comercio regional se extrae que las relaciones que mantiene Canarias con sus principales socios comerciales obedecen más a características de intercambios interindustriales que intraindustriales, algo habitual en países menos avanzados. La debilidad exportadora del archipiélago parece encontrarse en la limitada productividad de sus empresas manufactureras, por lo que parece que una vez más es la baja productividad el obstáculo principal a las posibilidades de desarrollo económico.

113 Melitz, M.J. (2003): "The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity", *Econometrica*, vol. 71(6), pp. 1695-1725.

114 Se hace referencia a los costes de transacción y no a los de transporte, en la medida que los costes de transacción son un concepto más amplio que también incluye costes informativos, administrativos,...

115 En la medida que estamos analizando flujos de bienes, para este ejercicio sólo hemos considerado las empresas manufactureras que son las que generan los bienes corporales.

116 La comparación se realiza con las empresas de manufacturas porque los datos de flujos comerciales que se han trabajado a lo largo de este apartado hace referencia a bienes y no incluye a servicios.

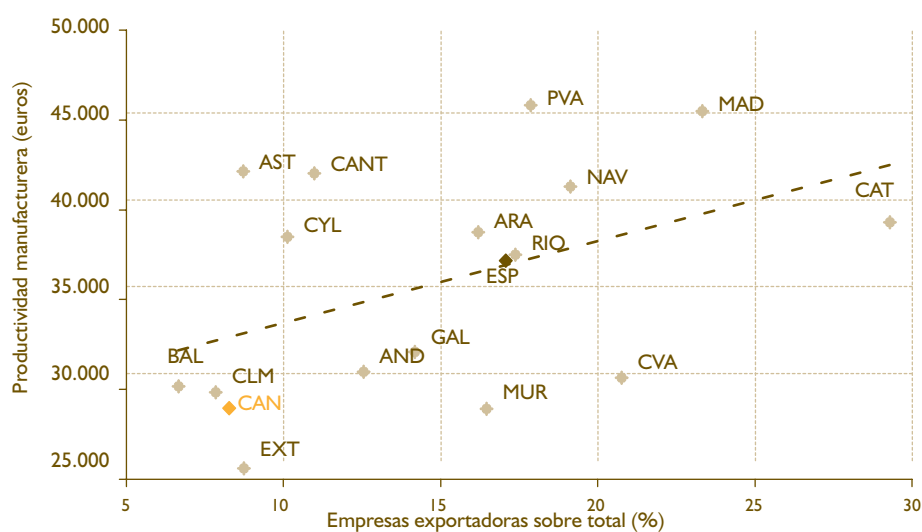
Tabla 2.33

EMPRESAS EXPORTADORAS DE BIENES. 2008

	EMPRESAS MANUFACTURAS	EMPRESAS EXPORTADORAS	RATIO EMPRESAS EXPORTADORAS SOBRE MANUFACTURERAS
Cataluña	47.195	13.818	29,28
Madrid	26.661	6.219	23,33
Comunidad Valenciana	28.534	5.919	20,74
Navarra	3.720	711	19,11
País Vasco	14.305	2.554	17,85
La Rioja	2.667	463	17,36
ESPAÑA	232.365	39.641	17,06
Murcia	7.491	1.232	16,45
Aragón	7.368	1.192	16,18
Galicia	14.372	2.036	14,17
Andalucía	32.201	4.039	12,54
Cantabria	2.380	261	10,97
Castilla y León	12.358	1.249	10,11
Extremadura	5.004	437	8,73
Asturias	4.121	359	8,71
CANARIAS	5.971	493	8,26
Castilla - La Mancha	12.776	1.001	7,84
Baleares	5.077	338	6,66

FUENTE: Elaboración propia a partir del Directorio Central de Empresas, Instituto Nacional de Estadística, y la Empresa Exportadora Española, Secretaría de Estado de Comercio, Consejo Superior de Cámaras de Comercio e Instituto de Comercio Exterior.

Gráfico 2.55

EMPRESAS EXPORTADORAS Y PRODUCTIVIDAD EN EL SECTOR MANUFACTURERO. 2008

NOTA: AND: Andalucía, ARA: Aragón, AST: Asturias, BAL: Baleares, CAN: Canarias, CYL: Castilla y León, CLM: Castilla La Mancha, CANT: Cantabria, CAT: Cataluña, CVA: Comunidad Valenciana, ESP: España, EXT: Extremadura, GAL: Galicia, MAD: Madrid, MUR: Murcia, NAV: Navarra, PVA: País Vasco, RIO: La Rioja.

FUENTE: Elaboración propia a partir de la Contabilidad Regional de España y el Directorio Central de Empresas, Instituto Nacional de Estadística, y la Empresa Exportadora Española, Secretaría de Estado de Comercio, Consejo Superior de Cámaras de Comercio e Instituto de Comercio Exterior.

No obstante, quisiera ponerse de manifiesto que los resultados anteriores hacen referencia a bienes corpóreos y no a servicios. La relevancia del turismo explicaría en parte las posiciones ocupadas por las regiones insulares como Canarias y Baleares. Ello, no obstante, no debe entenderse como una justificación de los resultados comerciales puesto que las limitaciones en productividad, sin lugar a dudas, también explican gran parte de la problemática.

2.3.2.3.2. Intercambio de capitales

Los flujos económicos que se realizan entre territorios no sólo implican intercambios de mercancías o de servicios, una parte cada vez más importante toma la forma de movimientos de capitales. El proceso de globalización ha puesto de manifiesto la relevancia de estos flujos que multiplican ampliamente los movimientos de mercancías y que han sido capaces de generar tensiones financieras desconocidas hasta la fecha.

La recesión ha revelado las elevadas interconexiones existentes entre los distintos países y cómo los problemas financieros ocasionados en uno de ellos, por importante que sea, se extienden rápidamente allende los mares, contagiando a toda la economía mundial. Gran parte de estos intercambios de capitales hace referencia a movimientos especulativos. Es decir, flujos financieros que se mueven de un territorio a otro buscando las mayores rentabilidades sin ánimo de contribuir al desarrollo económico y social del país en el que se establecen. Por el contrario, la Inversión Extranjera Directa (IED) tiene una intencionalidad distinta. Se trata en este caso de movimientos de capital que persiguen establecer nuevas actividades productivas en un territorio externo, ampliando así las perspectivas comerciales de las empresas emisoras de tales inversiones. Por diferentes motivos nos concentraremos en las próximas líneas en este último conjunto de flujos. En primer lugar, porque se dispone de mayor información estadística. En segundo lugar, porque resulta más relevante de cara a comprender la dinámica económica reciente de una región como Canarias, que históricamente se ha mostrado abierta a las aportaciones externas, aunque con el tiempo hayan ido apareciendo obstáculos preocupantes a esta positiva dinámica.

No es éste el lugar más idóneo para justificar el efecto positivo que se le atribuye a la IED en los procesos de desarrollo y crecimiento económico. Extensa es la bibliografía que ha tratado este tema, siendo su conclusión más consensuada que, a pesar de que existen algunos efectos perversos asociados a la IED, ésta ha jugado un papel clave en el avance económico y so-

cial de un gran grupo de economías. En nuestro entorno más cercano, Irlanda constituye un paradigma a imitar, siendo también casos ejemplarizantes muchas de las economías asiáticas avanzadas.

Canarias, con una orientación abierta hacia el exterior fruto de sus condicionantes históricos y económicos, ha reconocido la relevancia que tienen los flujos de IED para su desarrollo económico y no faltarán ejemplos de cómo los capitales exteriores contribuyeron decisivamente a la configuración de sus principales industrias como el azúcar, la cochinilla, los vinos, el plátano, el tomate o el propio turismo¹¹⁷. Pero quizás el aspecto más significativo de este reconocimiento es el diseño de una herramienta dentro de su Régimen Económico y Fiscal (REF) diseñada para captar capitales de diversas procedencias como es la Zona Especial Canaria (véase el apartado 2.2.3). Es este el punto en el que se debe abordar el éxito que ha tenido la economía canaria en sus relaciones con el exterior a través del intercambio de capitales. Podremos contestar así a diversas preguntas como al hecho de si el archipiélago mantiene en la actualidad una interconexión privilegiada con la economía internacional o si los instrumentos específicos diseñados para hacer más atractiva a las islas en la captación de capitales están teniendo efecto.

Comenzaremos el análisis haciendo una valoración comparativa de la situación de Canarias como región de atracción o de emisión de capitales. Si bien no se puede pedir competir con grandes y avanzados territorios de la península, sí que esperaríamos observarse un perfil destacado en comparación con otras regiones similares, habida cuenta la notable apertura al exterior que ha caracterizado al archipiélago. Los datos, resumidos en la tabla 2.34, ponen claramente de manifiesto que, precisamente, éste no es el caso. La información presentada hace referencia al conjunto del periodo que se extiende entre 2000 y 2009. Esta forma de mostrar la información es particularmente útil en el análisis de los flujos internacionales de capitales por cuanto se perciben coyunturalmente oscilaciones de gran relevancia. En todo caso, en el año 2009 entraron en territorio canario inversiones extranjeras por un valor de 76,5 millones de euros, es decir, un 0,65 por ciento del total nacional. Respecto a los capitales procedentes del territorio canario hacia el exterior la cantidad ascendió hasta los 9,6 millones de euros, por lo que el saldo neto fue positivo.

Volviendo a la información de la tabla 2.34, observamos que Canarias mantiene una posición intermedia en la ordenación regional de captación de inversión exterior, aunque el porcentaje que representa sobre

117 Véase la referencia ya citada de Macías y Rivero (2010).

Tabla 2.34

**MOVIMIENTOS DE CAPITALES EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS.
2000 - 2009**

	CAPTACIÓN		EMISIÓN		SALDO (VALOR EN MILES DE €)
	Valor en miles de €	% sobre total nacional	Valor en miles de €	% sobre total nacional	
ESPAÑA	166.217.056	100,00	394.162.187	100,00	-227.945.132
Madrid	103.870.048	62,49	199.602.654	50,64	-95.732.606
Cataluña	22.513.578	13,54	44.260.604	11,23	-21.747.027
Sin asignar	12.752.693	7,67		0,00	12.752.693
Comunidad Valenciana	7.359.510	4,43	5.884.090	1,49	1.475.419
País Vasco	3.442.427	2,07	52.789.583	13,39	-49.347.156
Andalucía	3.323.733	2,00	3.353.993	0,85	-30.260
Asturias	2.464.227	1,48	3.637.051	0,92	-1.172.824
Baleares	2.431.260	1,46	4.783.955	1,21	-2.352.695
Galicia	1.971.794	1,19	8.009.123	2,03	-6.037.329
Murcia	1.643.278	0,99	4.616.159	1,17	-2.972.881
CANARIAS	1.057.884	0,64	276.893	0,07	780.991
Aragón	962.077	0,58	978.047	0,25	-15.970
Castilla La Mancha	712.512	0,43	416.503	0,11	296.009
Castilla y León	695.964	0,42	948.083	0,24	-252.119
Navarra	429.258	0,26	660.391	0,17	-231.133
Extremadura	208.769	0,13	177.246	0,04	31.524
Cantabria	201.113	0,12	63.686.400	16,16	-63.485.287
La Rioja	122.493	0,07	81.243	0,02	41.250

FUENTE: Elaboración propia a partir de los Datos de Inversiones Exteriores, Secretaría de Estado de Comercio.

el total (un 0,64 por ciento) es bastante reducido. En todo caso, no cabe duda de que los 1.058 millones de euros que ha recibido la región habrán colaborado determinadamente al desarrollo regional.

Por otra parte, en estos últimos diez años Canarias ha emitido una inversión total de 277 millones de euros, lo que ha supuesto que algunas empresas Canarias ha decidido internacionalizar su actividad instalando parte de su capacidad productiva en el extranjero. La relevancia de los flujos de salida de capitales es aún menor que en la captación. De hecho, las cifras insulares tan sólo superar los registros de Extremadura y La Rioja.

Del análisis conjunto de los dos flujos de capitales podemos extraer el saldo neto obtenido por cada región. El del archipiélago resulta ser positivo, puesto que aunque la captación de capital es baja, la emisión lo es aún más. Dicho resultado discrepa con el obtenido para el conjunto nacional, que en estos últimos años ha sido claramente negativo. El caso canario es más o menos extraño en el panorama nacional,

aunque algo similar se observa en la Comunidad Valenciana, Castilla La Mancha, Extremadura y La Rioja.

Si queremos comprender la razón de estos resultados hay que profundizar en los factores que explican la captación y la emisión de capitales hacia el exterior. Comenzando por los fundamentos de la emisión de capitales, debemos indicar que las empresas emprenden acciones catalogadas como IED cuando toman la decisión de producir directamente en un mercado exterior. Siguiendo el razonamiento teórico expuesto en la parte comercial, tendríamos que las empresas en su prospección de los mercados exteriores siguen una serie de pasos progresivos. En primer lugar, si ven interesante un mercado y son lo suficientemente productivas para poder abordarlo en condiciones competitivas optarán por la exportación. En segundo lugar, si el mercado resulta responder en buenas condiciones y sus recursos productivos son menos costosos para la realización de ciertos procesos, la empresa buscará un socio en el mercado exterior para completar el proceso de producción y abaratarlo lo más posible, a cambio de nueva tecnología de producto. Finalmen-

te, en caso de que la empresa sea lo suficientemente productiva, estará interesada en instalar una planta en el mercado exterior para ahorrar los costes de transacción y estar más cercano al consumidor final del producto en el extranjero. De acuerdo con estas consideraciones, que se argumentan con mayor detalle en los trabajos de Helpman, Melitz y Yeaple (2004) y Melitz (2008)¹¹⁸, las empresas más productivas exportan, pero las más productivas dentro del grupo anterior son las que deciden emprender proyectos de IED. Este razonamiento ayudaría a comprender por qué los resultados de la región canaria en la emisión de capitales hacia el exterior son tan modestos, habida cuenta la baja productividad de las empresas en las islas. Por lo tanto, debe observarse una estrecha relación entre el nivel de productividad de las empresas y el ratio de empresas multinacionales que hay en cada región española.

Si desde un punto de vista estratégico puede resultar importante estudiar los procesos de internacionalización de las empresas canarias, aún puede serlo más investigar las razones que explican los atractivos de nuestra región para las empresas extranjeras. Las condiciones particulares del archipiélago sugieren que la contribución de inversores exteriores que ayuden al desarrollo económico y social de Canarias mediante la introducción de nuevas tecnologías y productos en ramas de actividad poco desarrolladas, puede ser un elemento de gran relevancia de cara al futuro. En reconocimiento a esta circunstancia, el REF canario contempla una figura específica, la Zona Especial Canaria, para estimular entre otras cuestiones la afluencia de capitales externos. Sin embargo, los números indican que la atractividad del archipiélago es algo limitada para la captación de inversiones exteriores.

Sin embargo, un repaso de los desarrollos teóricos más recientes sobre la atracción de capitales permite comprender con facilidad las razones de estos resultados. Entre sus principales argumentos se subraya que el elemento más relevante para incentivar la llegada de capitales desde el exterior es la facilidad y las posibilidades para realizar negocios. Esta debe ser la base de toda estrategia de captación. Sus aspectos determinantes van desde la sencillez en la tramitación administrativa, la disponibilidad de recursos fundamentales como suelo, capital humano adecuado o buenas comunicaciones, capacidad para acceder a la financiación, ... Junto con estos elementos básicos

también deben contemplarse otros elementos que entran en juego como estimulantes y entre los que se encuentra la reducida carga fiscal. Es decir, son factores que sólo cuentan si el negocio o la actividad tiene éxito. En definitiva, por muchas ventajas que se disponga en un territorio, si los inversores no ven posibilidades de obtener beneficios no decidirán nunca introducirse en un nuevo mercado. Si uno analiza cuáles son los principales destinos de la IED en el ámbito internacional encontrará en los primeros puestos a Estados Unidos, Reino Unido, China, Alemania... Es decir, los países con mayores posibilidades y facilidades para hacer negocios.

En el caso concreto de Canarias se puede ilustrar esta cuestión distinguiendo por sectores. De ser cierto el razonamiento anterior, las actividades con mayor capacidad para atraer inversión desde el exterior deberían ser aquellas que se encontrasen más implantadas en su territorio puesto que su alta implantación es un indicador irrefutable de las posibilidades de negocio que hay en el mismo. Este es el ejercicio que se realiza en el gráfico 2.41, en el que se cruza la participación de diferentes sectores en los flujos de IED durante el periodo 2000-2009 con la composición sectorial del Valor Añadido Bruto en el año 2007. Se incluye tanto el caso del total nacional, como el específico de Canarias.

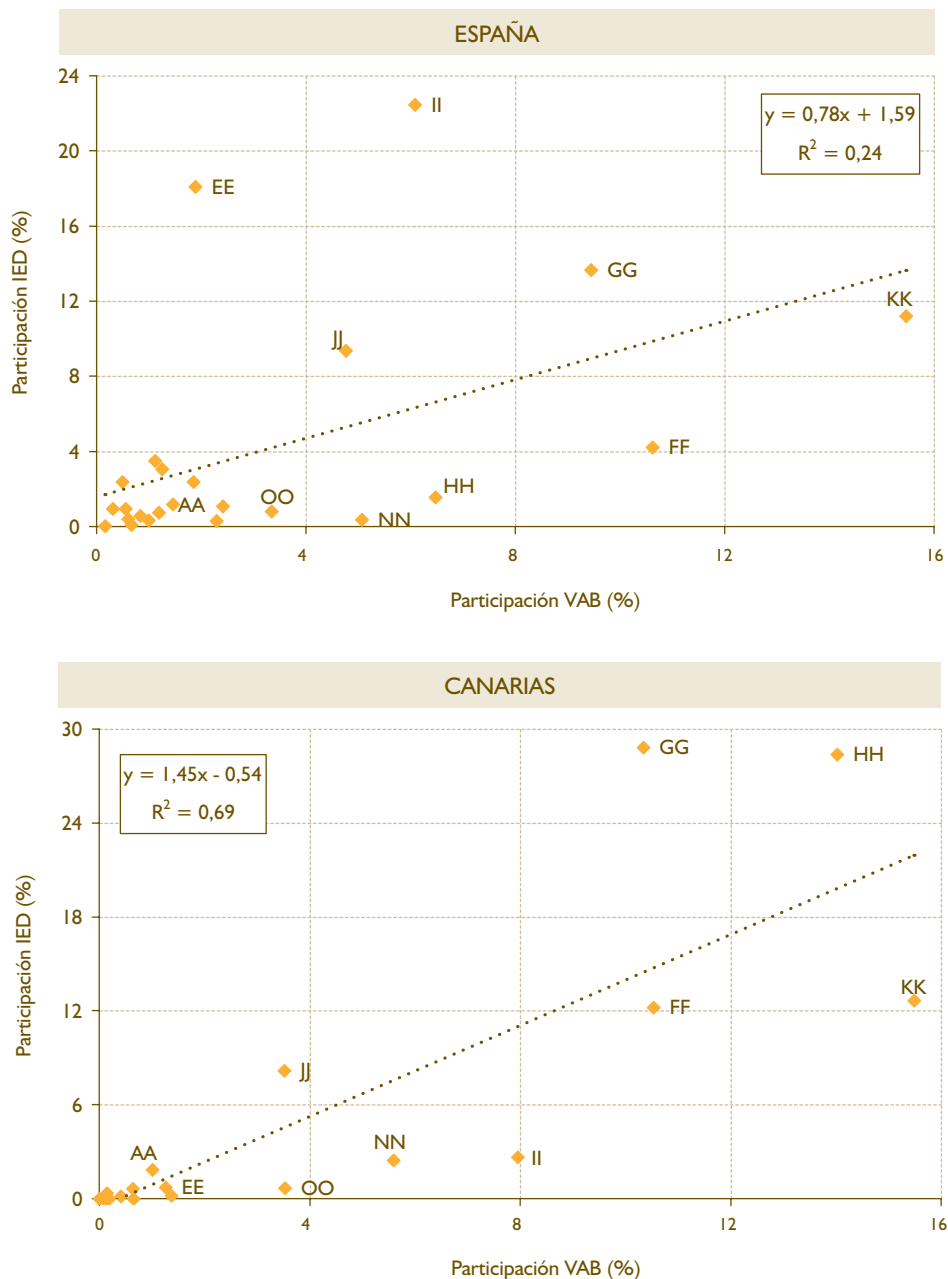
Los datos señalan una clara relación positiva entre ambas variables, siendo más intensa en el caso particular de Canarias que en el total nacional¹¹⁹. En todo caso, la evidencia permite establecer una relación positiva entre el peso de una actividad económica en el tejido productivo de un territorio con su capacidad de atracción sobre nuevos capitales del exterior. A nuestro juicio, este resultado pone claramente de manifiesto la importancia que tiene la existencia de posibilidades y facilidades para realizar negocios como elemento clave en la atracción de capitales.

Bajo este paradigma se pueden extraer dos conclusiones de interés. En primer lugar, a pesar de contar con una serie de instrumentos económicos y fiscales diseñados para atraer capitales desde el exterior, los resultados de captación de IED en Canarias han sido pobres en estos últimos años. Ello debe vincularse a una limitada capacidad de nuestra región para generar nuevas oportunidades de negocios. En segundo lugar, los resultados anteriores hacen reflexionar so-

118 Melitz, M. (2008): "International trade and heterogeneous firms", *The New Palgrave Dictionary of Economics*, Second Edition. Eds. S. Durlauf y L. Blume, Palgrave Macmillan. Helpman, e., Melitz, M. y Yeaple, S. (2004): "Export versus FDI with heterogeneous firms", *American Economic Review*, vol. 94 (1), pp. 300-316.

119 A nivel nacional los datos vienen profundamente influidos por el comportamiento anómalo de las actividades de Transporte y Comunicaciones (II) y la Energía eléctrica, gas y agua (EE). Esto es consecuencia de dos grandes operaciones multinacionales que tuvieron lugar en estas ramas de actividad (control de Airtel por parte de Vodafone en el año 2000, y control de Endesa por parte de Enel en el año 2007).

Gráfico 2.56

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y ESPECIALIZACIÓN PRODUCTIVA. 2000 - 2009


NOTA: AA: Agricultura, ganadería y pesca, GG: Comercio, FF: Construcción, JJ: Actividades financieras, HH: Hostelería, KK: Servicios empresariales e inmobiliarias, II: Transporte y comunicaciones, EE: Energía eléctrica, gas y agua, NN: Actividades sanitarias y veterinarias, OO: Otros servicios y actividades sociales.

FUENTE: Elaboración propia a partir de la Contabilidad Regional de España, Instituto Nacional de Estadística, y los Datos de Inversiones Exteriores, Secretaría de Estado de Comercio.

bre los incentivos y, en términos más generales, la política de atracción de capitales desarrollada por la región canaria durante este periodo.

¿Tenemos las herramientas e incentivos adecuados para mejorar en el proceso de captación de inversio-

nes desde el exterior? La evidencia empírica parece indicar que las exenciones fiscales suelen ser por sí solas insuficientes para funcionar como dinamizadores de la IED. Esto resulta aún más evidente si se destina tan sólo a sectores con poca implantación, puesto que los flujos de capitales del exterior parecen

llegar de forma natural a aquellas actividades con mayor participación en la producción local, puesto que son las que pertenecen a ámbitos económicos más desarrollados y, por lo tanto, con más posibilidades de negocio.

A nuestro juicio se requeriría de un cambio de paradigma relevante en los procedimientos de planificación para atraer capitales del exterior. Los incentivos contemplados en el REF debieran hacerse más atractivos, eliminando muchas de las trabas que ahora mismo tienen y complementándolos con otro tipo de incentivos no fiscales. Al mismo tiempo, se debiera implementar una política horizontal en la que participara activamente el Gobierno de Canarias, fomentando la aparición de oportunidades de negocio en sectores aún poco desarrollados pero de alto potencial de desarrollo futuro en el archipiélago, para que la labor de captación de inversiones en el exterior pudiera apoyarse en unas bases reales. La situación actual es el producto de un patrón de respuesta típico en la política económica canaria, se diseñan medidas sin analizar y conocer los problemas de fondo que provocan los síntomas. Nos concentramos en paliar los efectos de la fiebre sin molestarnos en comprender cuál es el origen de la misma.

2.3.3. Dinámica sectorial reciente en Canarias

2.3.3.1. Sector Primario

En el apartado 2.1. de este mismo informe, se ha descrito claramente y de forma sencilla, cómo elementos potenciales endógenos propios de un territorio y por lo tanto, factores claves para el crecimiento, pueden llegar a ser con el paso del tiempo, obstáculos para un desarrollo futuro del propio sector y del conjunto de la economía (por ejemplo, mediante una asignación ineficiente de los recursos, especialmente limitados en el caso canario).

Asimismo, en la mayoría de las actividades productivas del sector primario, se le añade el hecho que desde hace bastante tiempo se encuentran instaladas en "la frontera mundial de conocimiento" y por lo tanto, su desarrollo está actualmente limitado. Es por ello, que la reorientación hacia un cambio de instituciones en este sector, bajo el cambio de modelos de imitación hacia modelos innovadores, debe convertirse en un elemento necesario y fundamental y a la vez complementario, a la creación

de un escenario futuro deseado y forzosamente renovado, donde el contexto internacional y el posicionamiento de esta actividad frente al resto de sectores económicos de la región, deben ser variables claves a tener en cuenta.

En este entorno, ya en el informe correspondiente al año 2009 (CES, 2009¹²⁰), se señalaban los aspectos más relevantes de este sector, haciendo hincapié que en el contexto europeo contemporáneo, la contribución de la agricultura, la ganadería y la pesca en la economía y el empleo habían perdido mucho peso frente a otros sectores. Además, se indicaba que frente a esto, existían una serie de elementos novedosos e intangibles, surgidos por un lado, por el cambio en las preferencias de los clientes (mayor calidad nutricional de los alimentos, alta demanda de productos ecológicos, búsqueda de valores propios de los territorios donde se producen los alimentos, etc.) y por otro, por los enormes valores paisajísticos que este sector genera y repercute entre otros, como potenciales incentivos a la atracción de turistas, que debían formar parte inexorablemente de la estrategia de presente y futuro del sector.

El epígrafe se desarrolla de la siguiente manera: en un primer apartado, se describirán los principales rasgos de la agricultura en Canarias, caracterizando los cultivos más importantes a nivel provincial y regional; el plátano, el tomate, las Flores, esquejes y plantas ornamentales, la vid y la papa. A continuación, se presentará los principales rasgos de la ganadería y el sector pesquero en Canarias. Por último, se analizará el comportamiento de la industria agroalimentaria, contextualizándola a nivel nacional.

Para su elaboración en este año, se ha contado con la valiosa colaboración de la Consejería de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación del Gobierno de Canarias, como principal referente en Canarias en la publicación de datos relacionados con el sector. Aun así, desafortunadamente no ha sido posible contar con información de 2009 para la mayoría de los casos.

Asimismo, además de las referencias bibliográficas reseñadas en otros años, volver a nombrar los monográficos publicados en los informes del CES, año 2001¹²¹ y CES, año 2008¹²², donde se realiza un análisis estructural, pormenorizado y completo, de la realidad del sector.

¹²⁰ Informe anual del CES de Canarias 2009. Capítulo 2. "Canarias en la U.E. (2007-2013) El panorama general de la economía canaria. Análisis de convergencia". Pág. 124-144.

¹²¹ Informe anual del CES de Canarias 2001. Capítulo 10. "Análisis monográfico: Sector Primario".

¹²² Informe anual del CES de Canarias 2008. Capítulo 5. "La importancia de la agricultura y la ganadería en las Canarias del siglo XXI. Pág. 407-492.

2.3.3.1.1. Agricultura

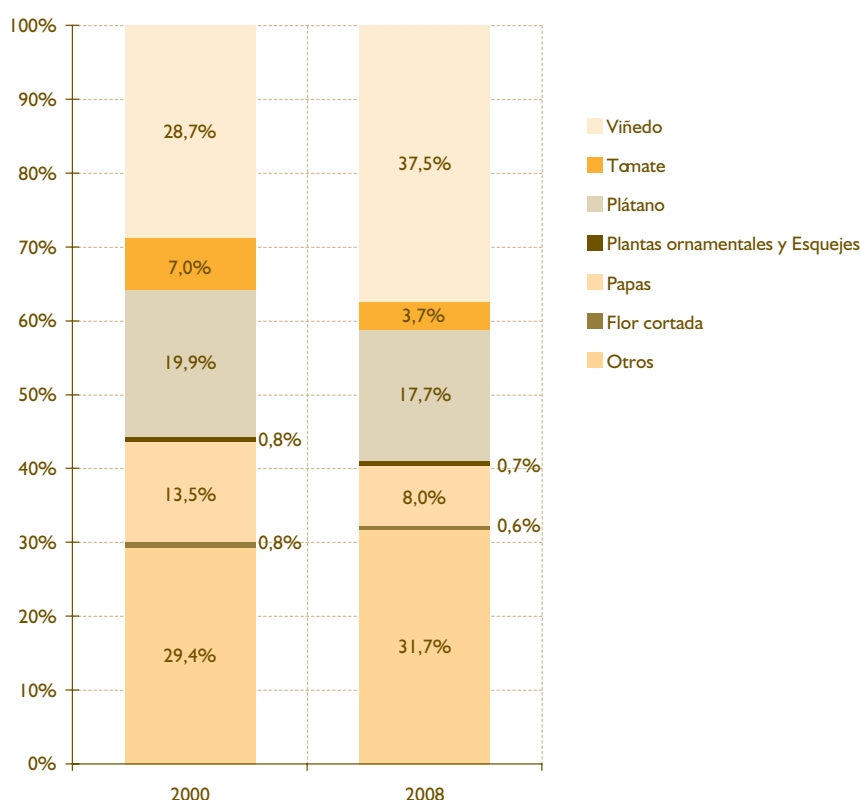
Durante los dos últimos años (2008 y 2009), la agricultura canaria no solamente ha debido hacer frente a los obstáculos estructurales inherentes a esta actividad, principalmente relacionados con la orográfica, insularidad, falta de recursos e insumos y alta competencia en los mercados¹²³, sino al igual que el resto de la economía de la región, con una situación socioeconómica internacional actual muy adversa. En 2009, el sector de la agricultura, ganadería y pesca¹²⁴, en Canarias descendió -4,36%, lo que supone unas pérdidas de 17,3 Meuros hasta alcanzar los 380,1 Meuros¹²⁵. Este descenso, prácticamente dobla la variación media anual registrada en los últimos 10 años (-2,30%), lo que refleja la virulencia de esta crisis internacional, sobre las actividades agropecuarias.

Aun cuando todas las islas cuentan con superficie de cultivo dedicada a productos agrarios con elementos propios, su análisis en conjunto, permite observar 2 características destacables; por un lado, Canarias cuenta con un amplio número de cultivos, 28 de ellos, con más 150 hectáreas de extensión. Por otro, entre el periodo 2000 - 2008¹²⁶, la composición por tipo de cultivo prácticamente no ha variado.

En 2008, el principal cultivo por hectárea en Canarias fue el viñedo, ocupando el 37,5% del total de superficie y es el único de los bienes agrícolas destacados, que ha aumentado su peso respecto al total, en estos 9 últimos años. A continuación le sigue el plátano, con el 17,7% del total y la papa, que aglutina un 8,0% de las hectáreas. Por último, tanto el tomate (3,7%), como el sector agrupado de Flores, esquejes y plantas ornamentales (1,4%), representan

Gráfico 2.57

DISTRIBUCIÓN DE LA SUPERFICIE DE LOS PRINCIPALES CULTIVOS EN CANARIAS. 2000 y 2008. (ha.)



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de la Consejería de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación.

¹²³ Para más información al respecto, ver informes Informe anuales: CES, 2001 y CES, 2008.

¹²⁴ Aun cuando el análisis coyuntural se realiza únicamente en este apartado de Agricultura, las conclusiones descritas son perfectamente válidas tanto para la ganadería, como para la pesca. Los datos son proporcionados por el INE, y no desagregan entre los 3 subgrupos.

¹²⁵ Cifras a precios constantes del año 2000

¹²⁶ Último dato disponible.

un pequeño porcentaje del total, dejando el restante 31,7% para otras producciones menores.

La relación entre superficie cultivada y el valor de la producción en euros respecto al total, refleja como es el viñedo, quién presenta una mayor ocupación del suelo (37,5%) y a una menor valor de la producción (4,7%), respecto a otros sectores también importantes; como los tomates, la Plantas ornamentales y esquejes, y las papas, con una menor superficie de suelo y una mayor valoración de su producción. Por su parte, el plátano es sin duda, el producto agrícola con una mayor importancia económica, en cuanto al valor de su producción (con 3 de cada 10 euros del total de todos los cultivos), frente a una distribución sobre el total de la superficie 1,8 veces inferior.

A continuación pasamos a describir los principales bienes agrícolas producidos en Canarias, con los últimos datos disponibles hasta la fecha de publicación de este documento.

En la actualidad, el primer cultivo en importancia lo constituye sin lugar a dudas el plátano. Como ya se ha señalado en informes anteriores, este producto no sólo se caracteriza por su enorme peso den-

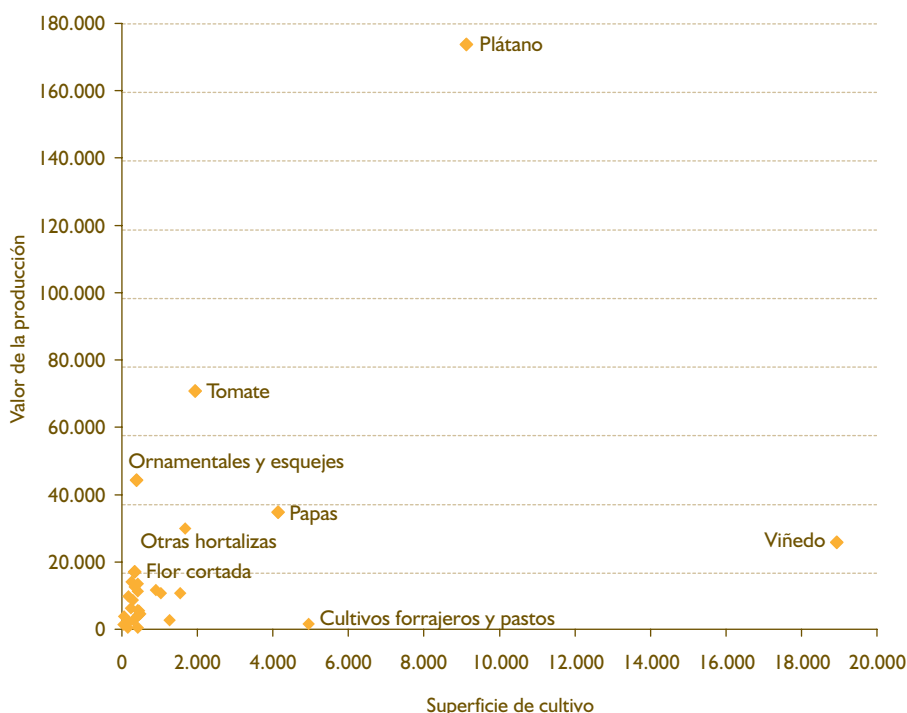
tro de la superficie de cultivo y producción, ya de por sí muy destacado, sino por sus condicionantes sociales, políticos y particularmente, como ejemplo de modelo de exportación tradicional agrícola, con aun hoy en día, cuenta una destacada presencia (CES, 2009).

En 2008 y según los últimos datos publicados por la Consejería de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación del Gobierno de Canarias, el 17,7% de la superficie de cultivo en Canarias corresponde al plátano, lo que supone 9.113 hectáreas. Su comportamiento en 2008, con una reducción de 450 hectáreas respecto a 2007 (-4,7%), ha sido contrario a la evolución registrada en los 8 años anteriores, donde la variación anual media se situaba en el +1,1%.

Por el contrario a lo ocurrido a la extensión dedicada al cultivo, el número de toneladas de plátanos producidos ha aumentado por tercer año consecutivo, situándose en 371.106, con el mayor incremento relativo desde el 2006 (+3,7%). Esta situación ha dado lugar a un importante crecimiento del rendimiento de la producción, situándose por encima de las 40 toneladas por hectárea cultivada.

Gráfico 2.58

RELACIÓN ENTRE LA SUPERFICIE DE CULTIVO (ha) Y EL VALOR MONETARIO DE LA PRODUCCIÓN (miles de Euros). 2008



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de la Consejería de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación.

Tabla 2.35

**PRODUCCIÓN DE PLÁTANOS EN CANARIAS.
DISTRIBUCIÓN PROVINCIAL. 2000 - 2008**

		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
CANARIAS	Superficie (hectáreas)	8.877	9.194	9.614	9.641	9.710	9.548	9.579	9.563	9.113
	Producción (toneladas)	396.865	421.820	408.631	401.988	417.968	345.004	348.215	357.811	371.106
	Rendimiento	44,7	45,9	42,5	41,7	43	36,1	36,4	37,4	40,7
	Variación de la producción	9,5%	6,3%	-3,1%	-1,6%	4,0%	-17,5%	0,9%	2,8%	3,7%
Las Palmas	Producción (toneladas)	78.976	86.895	76.414	78.388	79.414	66.241	67.577	65.212	72.008
	Cuota en producción (%)	19,9	20,6	18,7	19,5	19	19,2	19,4	18,2	19,4
	Variación de la producción	13,5%	10%	-12,1%	2,6%	1,3%	-16,6%	2%	-3,5%	10,4%
Santa Cruz de Tenerife	Producción (toneladas)	317.889	334.925	332.217	323.600	338.554	278.763	280.638	292.599	299.098
	Cuota en producción (%)	80,1	79,4	81,3	80,5	81	80,8	80,6	81,8	80,6
	Variación de la producción	8,6%	5,4%	-0,8%	-2,6%	4,6%	-17,7%	0,7%	4,3%	2,2%

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de la Consejería de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación.

Respecto a la producción provincial, Santa Cruz de Tenerife sigue siendo el mayor productor de plátanos, con el 80,6% del total, estando prácticamente concentrada entre las islas de Tenerife (52,5%) y La Palma (45,0%). Por su parte, la provincia de Las Palmas reúne el 19,4% restante, localizado fundamentalmente en la isla de Gran Canaria (99,7%).

Prácticamente el 90% de la producción de plátanos se destina a la exportación, con un promedio anual de 336.500 toneladas en el periodo 2004 – 2008. En 2008, con un incremento interanual del +3,7%, continúa con la recuperación de los 2 años inmediatamente anteriores, después de la importante caída de la producción en 2005, debido principalmente a malas cosechas como consecuencia de factores climatológicos adversos, que había ocasionado una reducción en la exportación del -17,7%. Su destino principal es casi exclusivamente el mercado peninsular, donde se exportan 99% del total (2008).

El plátano ha sabido aprovechar el marco comunitario de apoyo a la reestructuración del sector, como consecuencia de la integración de España en las Comunidades Europeas en 1986, permitiendo afrontar una modernización largamente solicitada, tanto en las

técnicas de producción, como en la comercialización, tras una década en la que el proteccionismo del mercado nacional había desincentivado los estímulos para el desarrollo del sector (1972 - 1986), (CES, 2001).

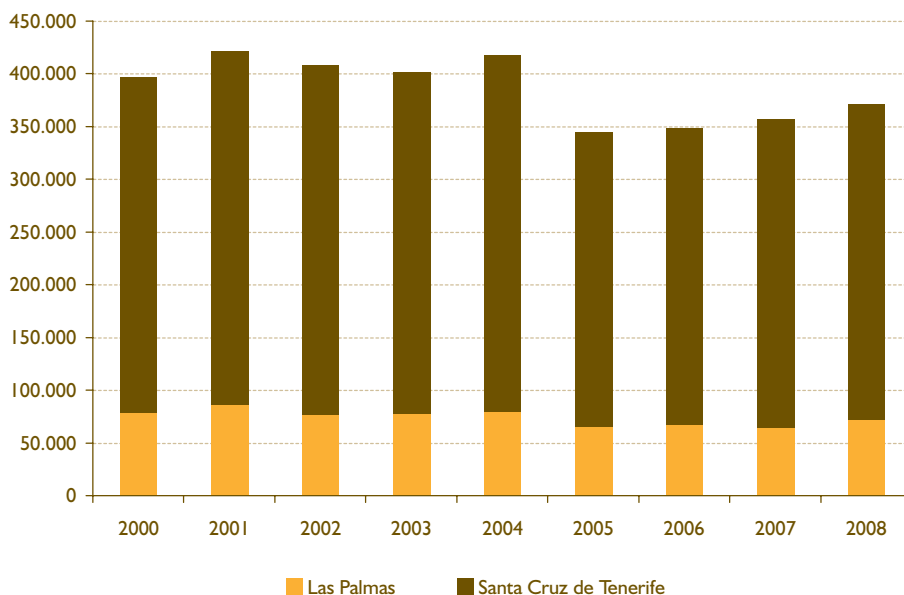
Hoy en día, el sector se encuentra inmerso en el proceso de ajuste del cambio de política de regulación del sector dentro de la UE, donde ha ido evolucionando desde la creación de la OCM¹²⁷ del plátano, con un sistema de ayudas a los productores¹²⁸ de carácter compensatorio hacia una liberación del mercado interno, manteniendo una ayuda compensatoria a los productores, aunque no ligados a la producción, sino hacia criterios de sostenibilidad y desarrollo rural. Reflejo de esta situación reciente de apertura del mercado, es el acuerdo comercial suscrito con Perú y Colombia durante el 2010, para favorecer la entrada en la UE del banano colombiano (entre otros bienes alimenticios de exportación), con una rebaja progresiva del arancel de 176 euros por tonelada hasta 75 euros en un plazo máximo de 10 años. Este compromiso, es incluso más favorable para los intereses de los importadores, al alcanzado en Ginebra un año antes, con los principales países latinoamericanos exportadores de banano, donde el arancel disminuía hasta los 114 euros por tonelada en 8 años.

¹²⁷ Organización Común de Mercado.

¹²⁸ Este sistema en su origen se basaba en 3 pilares básicos: 1.- Partenariado, con el objetivo de fomentar la comercialización de plátanos producidos en la UE por parte de grandes multinacionales de terceros países. 2.- Contingentes arancelarios para la importación de plátanos de terceros países en el mercado interior europeo y 3.- Ayuda compensatoria a los productores como consecuencia de pérdida de renta, debido a diferenciales de precios en el mercado.

Gráfico 2.59

EVOLUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE PLÁTANOS EN CANARIAS, SEGÚN PROVINCIAS. 2000 - 2008



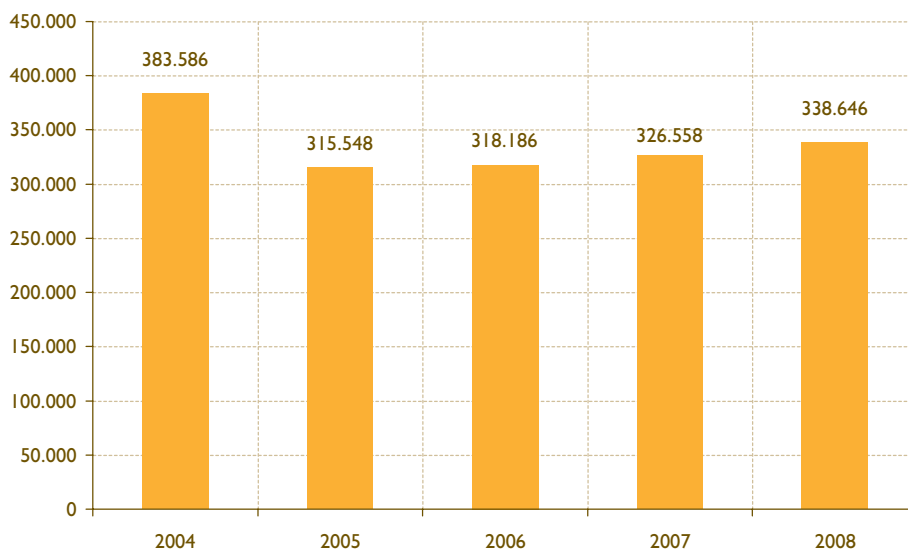
FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de la Consejería de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación.

Como ya se ha mencionado en informes anteriores, el presente y futuro está condicionado por su capacidad de adaptación a este nuevo escenario ya que "de mantenerse el actual sistema de comercialización, Canarias sólo aguantaría la presión del banano unos

cuantos años más". La cohesión del sector (eliminando la falta de articulación entre productores, empaquetado y comercialización) o una denominación de origen del plátano podrían ser unos primeros pasos en esta dirección. (CES, 2008. Página. 425).

Gráfico 2.60

EVOLUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE PLÁTANOS DE CANARIAS AL EXTERIOR. 2004 - 2008



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de la Asociación de Organizaciones de Productores de Plátanos de Canarias (ASPROCAN).

El tomate supone el segundo cultivo en importancia en el Archipiélago y al igual que el plátano, ha sido un producto principalmente orientado hacia la exportación. No obstante y a lo largo de toda su historia, el sector tomatero siempre ha mantenido una presencia significativa en prácticamente todas las islas, para el consumo local.

La superficie del cultivo de este producto de secano¹²⁹ en 2008, ascendió a 1.934 hectáreas, lo que representa una disminución frente al año inmediatamente anterior de -14,4%. Esta contracción del espacio dedicado a su producción en este año, supone un descenso relativo de magnitud, muy superior al que se venía observando en los últimos 8 años (2000 - 2007), ya que en este periodo, el descenso anual medio se había situado en un -7,1%.

Esta situación ha condicionado a su producción, con un descenso interanual relativo prácticamente similar, alcanzando las 164.720 toneladas en 2008. Ante esta situación, el rendimiento de la producción por superficie de cultivo sigue manteniendo un comportamiento estable en todo el periodo de estudio (exceptuando el año 2002), alrededor de las 80 toneladas por hectárea.

Su distribución provincial, mantiene un peso similar desde el año 2000, donde prácticamente 7 de cada 10 tomates producidos en Canarias, se cultivan en Las Palmas y el restante 32,7%, se produce en Santa Cruz de Tenerife (principalmente en la isla de Tenerife). El destino de la producción en ambas provincias es fundamentalmente el exterior, con prácticamente el 80% de su producción dedicada al tomate de exportación.

La evolución del tomate dedicado exclusivamente a la exportación en esta última campaña 2007-2008, reproduce el comportamiento negativo observado en las últimas 12 campañas anteriores, disminuyendo en 39.097 toneladas para alcanzar las 127.856, después de haber obtenido su punto máximo durante la campaña 1995-1996, con 356.220 toneladas. Asimismo, con una disminución interanual de -23,4% en este último año 2008, ha supuesto la mayor variación interanual negativa en todo este periodo. Esta situación se explica en gran medida, por el incremento de la oferta en el mercado europeo comunitario (países extracomunitario, especialmente Marruecos), tradicional del tomate canario y sobretodo en el caso del tomate peninsular, mejorando su competitividad durante todos los meses del año, que ha provocado una saturación del mercado y pérdida de rentabilidad. (CES, 2008).

Tabla 2.36

PRODUCCIÓN DE TOMATES EN CANARIAS. DISTRIBUCIÓN PROVINCIAL. 2000 - 2008

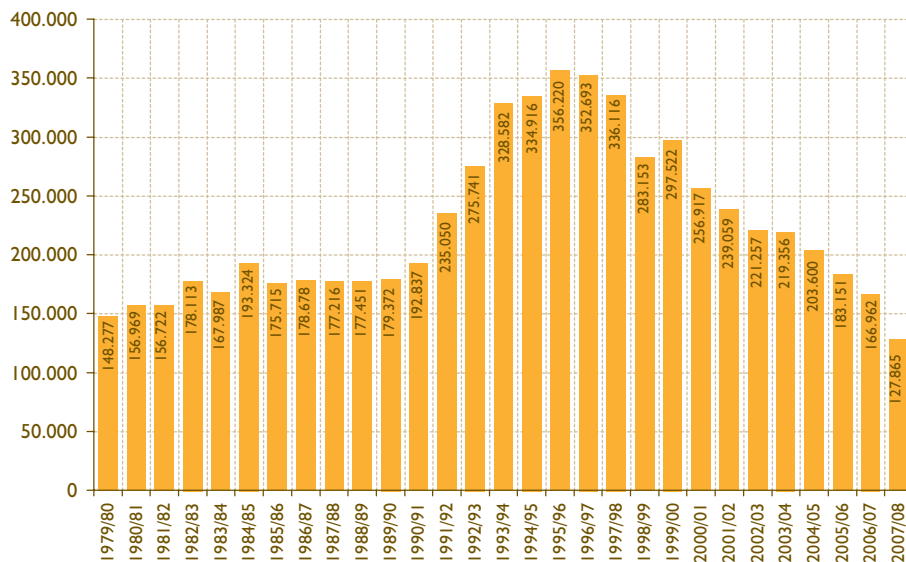
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
CANARIAS	Superficie (hectáreas)	3.773	3.930	3.816	3.114	3.229	3.010	2.478	2.260	1.934
	Producción (toneladas)	310.340	305.194	256.583	257.932	268.409	240.345	196.900	193.728	164.720
	Rendimiento	82,3	77,7	67,2	82,8	83,1	79,8	79,5	85,7	85,2
	Variación de la producción	-5,4%	-1,7%	-15,9%	0,5%	4,1%	-10,5%	-18,1%	-1,6%	-15%
Las Palmas	Producción (toneladas)	197.687	191.662	161.904	172.814	178.760	155.023	132.985	126.977	110.790
	Cuota en producción (%)	63,7	62,8	63,1	67	66,6	64,5	67,5	65,5	67,3
	Variación de la producción	-7,6%	-3%	-15,5%	6,7%	3,4%	-13,3%	-14,2%	-4,5%	-12,7%
Santa Cruz de Tenerife	Producción (toneladas)	112.653	113.532	94.679	85.118	89.649	85.322	63.915	66.751	53.930
	Cuota en producción (%)	36,3	37,2	36,9	33	33,4	35,5	32,5	34,5	32,7
	Variación de la producción	-1,3%	0,8%	-16,6%	-10,1%	5,3%	-4,8%	-25,1%	4,4%	-19,2%

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de la Consejería de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación.

¹²⁹ Existe una pequeña superficie de regadío en la isla de Lanzarote de 22,5 hectáreas, que supone menos del 1% del total en Canarias.

Gráfico 2.61

EVOLUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN TOMATERA CANARIA EXPORTADA AL EXTRANJERO. 1979 - 2008 (Tn.)



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de la Asociación Provincial de Cosecheros- Exportadores de Tomates de Tenerife (A.C.E.T.O.).

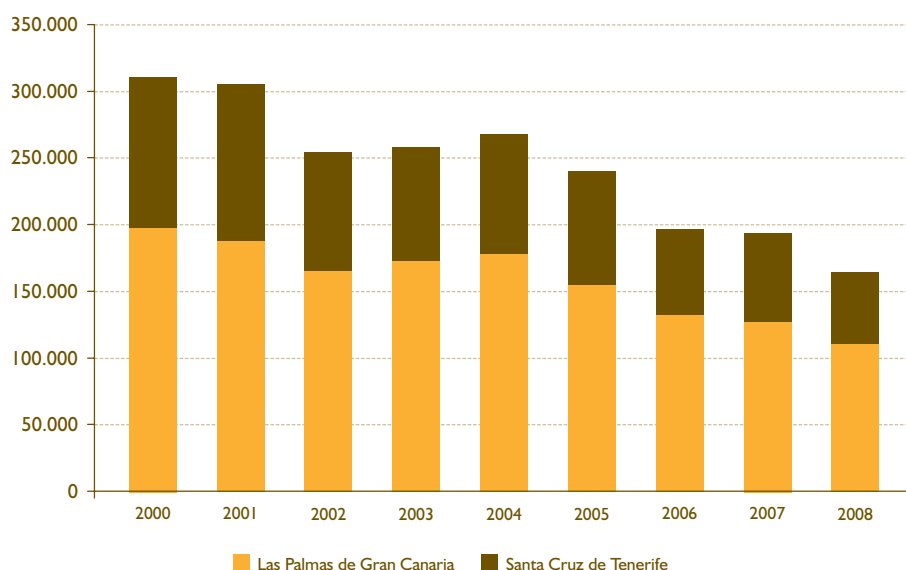
Sus perspectivas de futuro siguen pasando “[...] por alcanzar la máxima calidad técnico – comercial posible para el consumidor, intentando minimizar los costes de transportes, manteniendo solamente aquellas explotaciones más óptimas para su cultivo y aumentando la productividad, sin

disminuir en la medida de lo posible, su calidad final” (CES, 2008).

En este sentido, el Gobierno de Canarias mantiene una línea estratégica que pasa por estos factores, reflejados en el Plan Estratégico del Tomate, presen-

Gráfico 2.62

EVOLUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE TOMATES EN CANARIAS, SEGÚN PROVINCIAS. 2000 - 2008



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de la Consejería de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación.

tado en el Parlamento de Canarias en 2009. Un resultado directo de este trabajo (junto con el resto de agentes del sector), tras la modificación del POSEI¹³⁰ en 2009, ha sido la introducción de una ayuda directa por hectárea, con el objetivo de paliar los sobrecostos de producción, intentando a corto plazo, apoyar a los tomateros para que puedan destinar recursos a la mejorar de eficiencia.

El tercer cultivo en Canarias es el sector de las Flores, esquejes y plantas ornamentales. Aun cuando, su presencia en la ocupación del suelo de cultivo y en el número de toneladas producidas no es significativa, su importancia dentro del sector primario, radica en el peso económico total de su producción. En este contexto, representa el tercer cultivo de la región, con 11 de cada 100 euros de bienes agrícolas producidos en Canarias en 2008, frente al escaso 1,5% que representa su producción en número de toneladas.

Este sector ocupa exactamente una superficie de cultivo de 712 hectáreas en toda Canarias (2008) y exceptuando en Lanzarote y Fuerteventura, donde existen una muy pequeña presencia de cultivo de secano,

el resto de islas, cuenta con extensiones de terreno dedicada a este sector en regadío. Respecto a 2007, el número de hectáreas se ha reducido ligeramente (-2,9%), de forma contraria a lo que venía ocurriendo desde el año 2000, donde se venía produciendo un ligero crecimiento medio anual de +0,6%.

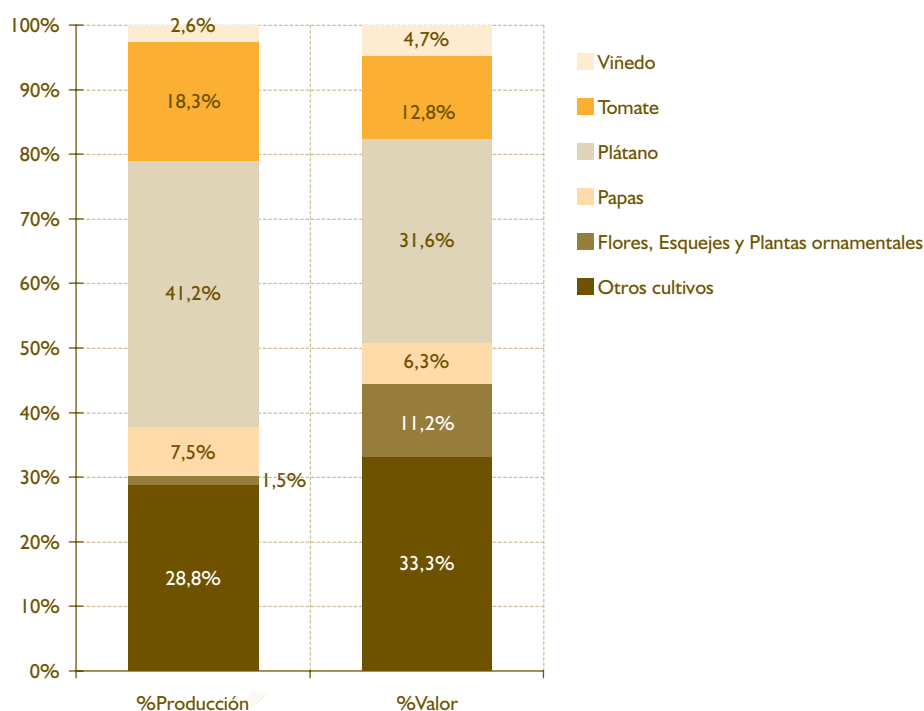
De forma similar, la producción también ha disminuido interanualmente, pasando de 13.699 toneladas en 2007, a 13.688, muy lejos de las 16.002 toneladas obtenidas en el año 2000. Asimismo esta disminución interanual entre 2007 y 2008, es inferior a la registrada en los 8 años anteriores, cuyo decrecimiento medio anual se situaba en -2,2%.

Algo más del 70% de la producción de flores, esquejes y plantas ornamentales de Canarias se producen en Santa Cruz de Tenerife (el 97% en la isla de Tenerife) y el otro 26,2%, se localiza en Las Palmas, principalmente en Gran Canaria (64%).

Desagregando este sector por tipo de cultivos, se observa como el subgrupo de Flor cortada, representa 46,1% del total de hectáreas, frente

Gráfico 2.63

RELACIÓN ENTRE LA DISTRIBUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE LOS CULTIVOS Y SU VALOR MONETARIO EN CANARIAS. 2008



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de la Consejería de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación.

130 Programa Comunitario de Apoyo a las Producciones Agrarias de Canarias.

Tabla 2.37

PRODUCCIÓN DE FLORES, ESQUEJES Y PLANTAS ORNAMENTALES EN CANARIAS. DISTRIBUCIÓN PROVINCIAL. 2000 - 2008

		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
CANARIAS	Superficie (hectáreas)	702	690	702	661	746	751	745	733	712
	Producción (toneladas)	16.002	13.623	14.927	12.492	13.440	13.546	13.839	13.699	13.668
	Rendimiento	22,8	19,7	21,3	18,9	18	18	18,6	18,7	19,2
	Variación de la producción	7,7%	-14,9%	9,6%	-16,3%	7,6%	0,8%	2,2%	-1%	-0,2%
Las Palmas	Producción (toneladas)	5.377	4.836	6.045	3.198	3.333	3.102	3.178	3.269	3.580
	Cuota en producción (%)	33,6	35,5	40,5	25,6	24,8	22,9	23	23,9	26,2
	Variación de la producción	16%	-10,1%	25%	-47,1%	4,2%	-6,9%	2,4%	2,9%	9,5%
Santa Cruz de Tenerife	Producción (toneladas)	10.625	8.787	8.882	9.294	10.107	10.444	10.661	10.430	10.088
	Cuota en producción (%)	66,4	64,5	59,5	74,4	75,2	77,1	77	76,1	73,8
	Variación de la producción	3,9%	-17,3%	1,1%	4,6%	8,7%	3,3%	2,1%	-2,2%	-3,3%

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de la Consejería de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación.

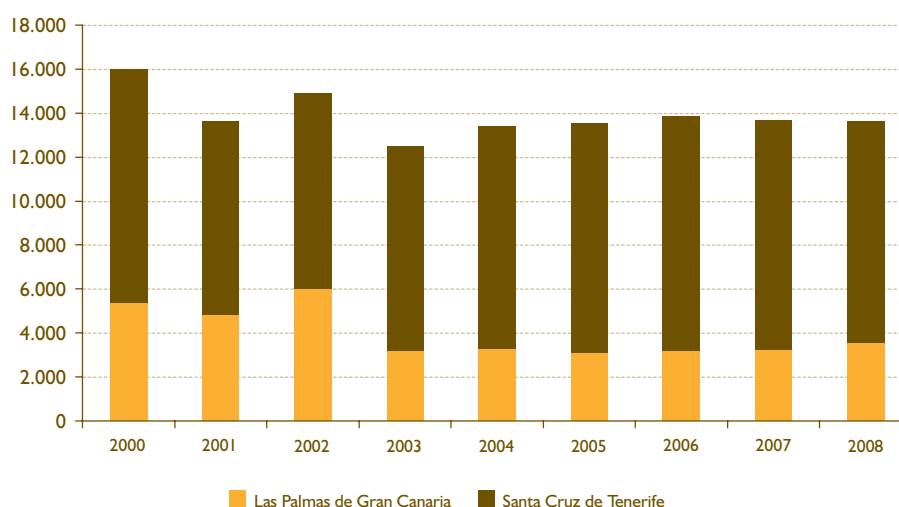
al 53,9% de los esquejes y plantas ornamentales, distribución que prácticamente es similar en el caso de la producción (43,4% y 56,6%, respectivamente). No obstante, si se tiene en cuenta el valor monetario en el mercado de estos 2 subgrupos, se observa como los esquejes y plan-

tas ornamentales tiene un mucho mayor peso sobre el total, registrando más de 7 de cada 10 euros de la producción de este sector.

La composición de los destinos de este cultivo ha ido variando a lo largo de estos últimos años, donde

Gráfico 2.64

EVOLUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE FLORES, ESQUEJES Y PLANTAS ORNAMENTALES. 2000 - 2008



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de la Consejería de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación.

se ha incrementado ligeramente la presencia en el mercado peninsular en detrimento de la producción destinada al resto de la UE. Aun así, el peso de los envíos a la península representan el 52,9% del total, frente al 44,4% de la producción destinada al resto de países de la UE y el restante 2,7%, dirigido a otros territorios.

La situación actual de fuerte competencia en los mercados nacionales e internacionales de este cultivo ha sido uno de los principales factores que no ha permitido el fuerte desarrollo potencial que se esperaba de este sector y que ha llevado a los productores a plantearse la conveniencia de acometer un profundo proceso de reconversión que implique la mejora de la comercialización exterior y la reorientación de la actividad. Por una parte, hacia la producción de plantas ornamentales, menos intensiva en mano de obra y accesibles al transporte marítimo (más barato que el transporte aéreo), potenciando al mismo tiempo, el cultivo de flores como las próteas, que están experimentando una demanda creciente, y por otro, hacia el mercado local, aunque en este caso, habrá que adaptar aun más la oferta existente, para poder adecuarla a la demanda local. (CES, 2008).

Otro cultivo importante en la agricultura canaria lo constituye el viñedo. Este sector es la única actividad que ha mantenido una superficie de cultivo práticamente estable, alrededor de las 18.939 hectáreas anuales desde el año 2001, una vez que en ese año, hubo un crecimiento significativo, pasando de 12.808 hectáreas del año 2000 a las 18.951 en 2001 (variación interanual del +48%).

Dadas sus características, este bien desempeña un papel importante, especialmente en aquellos terrenos abandonados o no aptos para otros cultivos, evitando así procesos de desertización y erosión, en especial en las medianías. Asimismo, presentan un mínimo de impacto ambiental, frente a otras explotaciones "bajo plástico".

No obstante, la producción si ha variado en este periodo (2000 - 2008) con alteraciones importantes, tanto positivas como negativas y ligadas en muchos de los casos a las condiciones meteorológicas de cada año. En 2008, el número de toneladas de uvas producidas en Canarias se incremento en un +41,5%, alcanzando las 23.624. Esto supone un rendimiento de la producción frente a la superficie cultivada de +0,4 toneladas más por hectáreas que en 2007, situándose en 1,2. Esta situación reproduce el comportamiento observado en los últimos 10 años y exceptuando el primero de ellos, en 2000 donde el rendimiento se situó en 2,6 toneladas por hectárea, anualmente el rendimiento estuvo alrededor del 1,3. Respecto al origen de la producción por provincias, en Santa Cruz de Tenerife se ha generado el

Tabla 2.38

PRODUCCIÓN DE VIÑEROS EN CANARIAS. DISTRIBUCIÓN PROVINCIAL. 2000 - 2008

		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
CANARIAS	Superficie (hectáreas)	12.808	18.951	18.957	18.959	18.925	18.925	18.930	18.934	18.932
	Producción (toneladas)	32.883	27.035	21.695	28.948	20.341	26.033	34.370	16.691	23.624
	Rendimiento	2,6	1,4	1,1	1,5	1,1	1,4	1,8	0,9	1,2
	Variación de la producción	33,3%	-17,8%	-19,8%	33,4%	-29,7%	28%	32%	-51,4%	41,5%
Las Palmas	Producción (toneladas)	4.012	1.865	2.755	2.924	2.949	4.790	5.298	3.717	3.735
	Cuota en producción (%)	12,2	6,9	12,7	10,1	14,5	18,4	15,4	22,3	15,8
	Variación de la producción	19,5%	-53,5%	47,7%	6,1%	0,9%	62,4%	10,6%	-29,8%	0,5%
Santa Cruz de Tenerife	Producción (toneladas)	28.871	25.170	18.940	26.024	17.392	21.243	29.072	12.974	19.889
	Cuota en producción (%)	87,8	93,1	87,3	89,9	85,5	81,6	84,6	77,7	84,2
	Variación de la producción	35,4%	-12,8%	-24,8%	37,4%	-33,2%	22,1%	36,9%	-55,4%	53,3%

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de la Consejería de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación.

84,2% del total de uva en Canarias (2008), fundamentalmente en Tenerife (83,8%) y La Palma (12,2%), frente al restante 15,8% de Las Palmas, representado principalmente por la isla de Gran Canaria (78,2%).

El futuro de este sector sigue pasando por los principales elementos detectados a través de la Estrategia de Vinos de Canarias 2008 - 2013¹³¹ y ya nombrados en anteriores informes (CES, 2009). Con las debilidades y amenazas del sector vitivinícola actuales; basadas fundamentalmente en la descoordinación generalizada en todo el sector (tanto la parte privada, como la pública¹³²), con una producción a espaldas de la demanda, de costes elevados comparados con la competencia y unos precios que no se corresponden con el posicionamiento en el mercado. Asimismo, los vinos canarios mantienen una posición poco competitiva en el mercado local frente a los vinos foráneos. Por último, falta de relevo generacional; la restricción de medidas de transporte aéreo de líquidos y el apoyo y fomento de los seguros de la vid, como medida para paliar en el corto plazo, la amenaza hacia el agricultor ante una mala cosecha.

En cuanto a sus virtudes y oportunidades, el mercado sigue ofreciendo potencialidades. Por un lado, el aumento de la afición y curiosidad enológica de la

población en general, de forma paralela a la mejora profesional y comercial de la oferta gastronómica en Canarias y junto, con el dinamismo empresarial de numerosas bodegas en las distintas denominaciones de origen. Además la calidad objetiva de los vinos de Canarias, se le ha de añadir el arraigo emocional a la cultura vitivinícola y la identificación con valores medioambientales y paisajísticos, especialmente importante, al ser el mayor cultivo por superficie en Canarias. Por otro, los cerca de 10 millones de turistas que cada año visitan nuestras Islas, deben constituirse como un mercado importante para el sector, ofreciendo además, una oferta complementaria de turismo y ocio (turismo rural, enoturismo y agroturismo). Por último, se describirán las principales características y evolución de la Papa. Desde el año 2000, este producto agrícola ha ido descendido su superficie cultivada, periodo tras periodo (exceptuando en 2002 y 2004) con un ritmo de decrecimiento medio anual de -4,6%, hasta situarse en 2008, en el año con la menor extensión de terreno dedicada a este cultivo, con 4.134 hectáreas.

En Canarias este cultivo, destinado fundamentalmente al consumo local, también ha visto afectado su producción, condicionada inexorablemente a las importantes caídas en las hectáreas dedicadas a este bien. Así en 2008, el número de toneladas de papas

Gráfico 2.65

EVOLUCIÓN DE LAS VARIACIONES INTERANUALES DE LA PRODUCCIÓN DE VID EN CANARIAS, SEGÚN PROVINCIAS. 2000 - 2008



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de la Consejería de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación.

¹³¹ <http://www.gobiernodecanarias.org/agricultura/agricultura/index.htm>

¹³² Por ejemplo en el período 2007 - 2009, hasta 3 modelos diferentes de gestionar la vendimia ha sido impulsados desde la Administración Pública.

Tabla 2.39

**PRODUCCIÓN DE PAPAS EN CANARIAS.
DISTRIBUCIÓN PROVINCIAL. 2000 - 2008**

		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
CANARIAS	Superficie (hectáreas)	6.005	4.961	5.546	5.108	5.644	4.919	4.519	4.262	4.134
	Producción (toneladas)	79.775	59.914	86.762	94.538	111.772	98.358	91.253	85.605	67.758
	Rendimiento	13,3	12,1	15,6	18,5	19,8	20	20,2	20,1	16,4
	Variación de la producción	42,3%	-24,9%	44,8%	9%	18,2%	-12%	-7,2%	-6,2%	-20,8%
Las Palmas	Producción (toneladas)	15.734	13.299	33.002	34.263	42.358	45.797	40.022	36.742	29.289
	Cuota en producción (%)	19,7	22,2	38	36,2	37,9	46,6	43,9	42,9	43,2
	Variación de la producción	-1,8%	-15,5%	148,2%	3,8%	23,6%	8,1%	-12,6%	-8,2%	-20,3%
Santa Cruz de Tenerife	Producción (toneladas)	64.041	46.615	53.760	60.275	69.414	52.561	51.231	48.863	38.469
	Cuota en producción (%)	80,3	77,8	62	63,8	62,1	53,4	56,1	57,1	56,8
	Variación de la producción	59,9%	-27,2%	15,3%	12,1%	15,2%	-24,3%	-2,5%	-4,6%	-21,3%

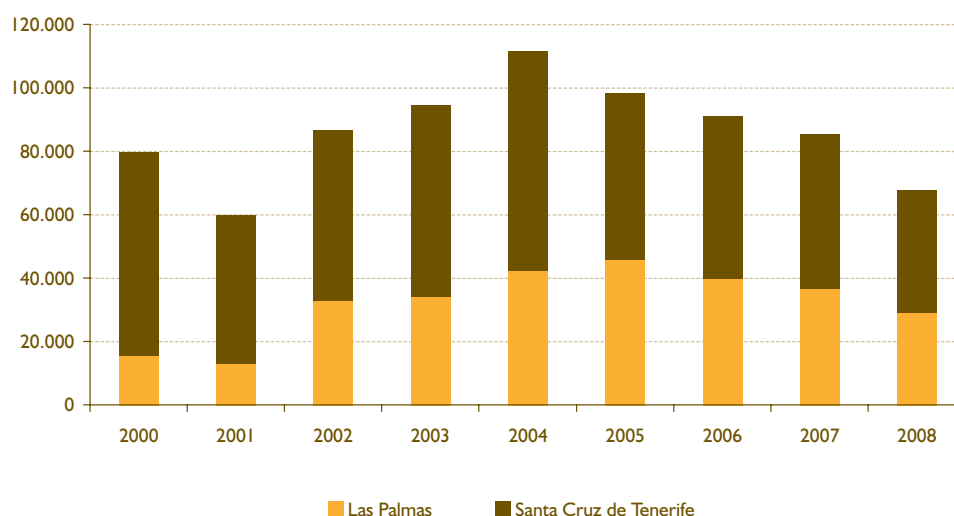
FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de la Consejería de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación.

producidas en Canarias ascendió a 67.758 toneladas, lo que representa un descenso de -20,8% respecto a 2007. Este dato es aun más relevante si se compara con la mayor producción realizada entre el periodo 2000 - 2008, concretamente en 2004, donde la producción alcanzó las 111.772 toneladas, 1,6 veces más, de lo producido en este 2008. Por su parte, el

rendimiento de la producción por hectárea cultivada ha disminuido en este último año hasta situarse en 16,4, el menor valor observado desde 2002.

La distribución provincial de la producción de la papa desde el año 2000, donde el 8 de cada 10 papas producidas provenían de Santa Cruz de Tenerife, ha re-

Gráfico 2.66

**EVOLUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE PAPAS EN CANARIAS,
SEGÚN PROVINCIAS. 2000 - 2008**

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de la Consejería de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación.

Gráfico 2.67

EVOLUCIÓN EN PORCENTAJE DE LA DISTRIBUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE PAPAS EN CANARIAS, SEGÚN PROVINCIAS. 2000 - 2008 (en porcentaje)



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de la Consejería de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación.

gistrado una evolución hacia una mayor equiparidad en el peso que ambas provincias representan sobre el total, hasta situarse en 2008, con un 56,8% en la provincia de Santa Cruz de Tenerife y un 43,2% del total, en Las Palmas.

Este sector mantiene dificultades para garantizar su supervivencia, muy condicionado por el agua. Asimismo su cultivo se ha ido trasladando a las tierras de medianías, cultivándose en secano, donde ha ido manteniendo unos rendimientos bastante aceptables por la adaptación a los condicionantes agroclimáticos de las Islas, con variedades como "la bonita", "la azucena" o "la papa de color o negra", sin colisionar con los intereses de los cultivos comerciales de regadíos costeros. (CES, 2001).

2.3.3.1.2. Ganadería

El sector en Canarias presenta una clara dicotomía entre dos grupos claramente diferenciados. Por una parte, se encuentra el sector ganadero tradicional, caracterizado por criar razas autóctonas, que consumen recursos forrajeros locales. Generalmente se dedican a la ganadería ovina, caprina y en un pequeño porcentaje al ganado bovino. Las ganaderías intensivas son el segundo grupo, mucho más especializado que en anterior, principalmente realizan sus funciones en granjas, donde predominan las razas foráneas (porcino, avícola y cunícola), alimentadas a base de

recursos foráneos (de mayores costes), buscando una mayor productividad (CES, 2001).

Ambos, comparten una serie de obstáculos característicos del sector, principalmente definidos la baja proporción de suelo de ser susceptible de ser aprovechando como pastizal; escasez e irregularidad de las precipitaciones; mano de obra propia o empleada tiempo parcial de avanzada edad y por último; una atomización dual de la ganadería, donde existen diferencias significativas entre las pequeñas explotaciones (más numerosas) y las explotaciones medias. Todo ello frena la modernización, especialización y especialmente la adecuación del sector a los cambios en el entorno (CES, 2009).

La cabra, sigue constituyendo el principal animal de ganado en Canarias, con el 68,2% del total de cabezas (2008). Asimismo, constituye el único sector ganadero, frente al bovino, ovino y porcino, que no ha disminuido respecto a 2007, con un aumento de 5.060 cabezas de ganado, lo que representa una variación de +1,4%. No obstante y aunque mantiene la tendencia creciente desde el año 2000, en este 2008, su crecimiento relativo ha sido inferior a +3,8%, crecimiento medio anual en los 8 años anteriores. Por provincias, Las Palmas, ha aglutinado a un mayor número, con 7 de cada 10 cabras censadas y de manera especial entre las islas de Gran Canaria y Lanzarote, con el 65% del total de cabezas de ganado en Canarias.

La importancia de este subsector ganadero ha trascendido a nivel internacional, debido a las características únicas de las cabras canarias, siendo un reflejo de ello, el anuncio de que en Canarias, se creará el Primer Centro Internacional de Referencia para el estudio de este animal, iniciativa promovida por la Asociación Internacional del Caprino.

A continuación se encuentra el sector ovino, con el 17,3% del total animales, repartidos un 68% en la provincia de Las Palmas (Fuerteventura y Lanzarote preferentemente) y el 32% restante, en Santa Cruz de Tenerife. En 2008, este sector ganadero ha sufrido el mayor descenso de población en el periodo (2000 - 2008), con 31.553 cabezas de ganado menos que en 2007. Esto supone una variación de -25,3%, la mayor variación de los 4 sectores ganaderos estudiados y contrario al comportamiento mantenido en los 8 años anteriores, donde el crecimiento medio anual del número de ovejas fue de +13,0%.

Seguidamente con el 11,3% de cabezas de ganado, aparece el sector porcino, censados el 62% del total en la provincia de Santa Cruz de Tenerife, fundamentalmente en la isla de Tenerife (80%). De manera similar a los 2 sectores ya descritos, su evolución en el periodo 2000 - 2007, se había caracterizado por comportamiento creciente, con aumento medio anual de +1,6% y especialmente positivo en los 2 años anteriores (+6,0% crecimiento medio en estos 2 años). No obstante en 2008, la situación varía, ya que con 61.086 cerdos, el sector disminuye el número de cabezas de ganado en 9,427; un decrecimiento del -13,4% respecto del año anterior.

Por último, Canarias cuenta con 17.677 vacas en este año 2008 (el 73% de ellas censadas en Las Palmas),

representando algo más de 3 de cada 100 cabezas de ganado de la región. Al contrario que el resto de sectores ganaderos, su comportamiento en 2008 ha sido similar al observado en los 8 años anteriores, cuyo descenso anual medio se sitúa en -4,4%. No obstante, el descricimiento interanual en este año, ha sido de mucha mayor magnitud, disminuyendo el censo bovino canario en 2.639 cabezas (-13,0%).

En 2008, el valor del conjunto de todas las producciones ganaderas aumentó respecto a 2007, en 5,52 Meuros (+2,8%), alcanzado los 200,95 Meuros, principalmente repartidos entre la producción de carne (34,58%), leche (34,47%) y huevos (20,93%).

Las aves (30,5%), los cerdos (26,0%) y las cabras (24,9%), suponen el 81,4% de la carne producida en Canarias, con un valor en conjunto de 56,527 Meuros.

Por su parte, 7 de cada 10 euros producidos en leche, proviene del sector caprino, en su mayoría como insumo para productos lácteos, principalmente el queso. En este punto, volver a incidir, como ya se ha hecho en informe anteriores, en la calidad de este bien, que ha vuelto a ser reconocida ampliamente, en el prestigioso "World Cheese Awards 2009", celebrado por primera vez en Canarias, con 66 nuevas medallas (23 de oro) que se suman a los 45 galardones obtenidos en los últimos 6 años.

Este comportamiento positivo observado en el valor total de las producciones ganaderas, se debió fundamentalmente al crecimiento de la producción de huevos, con un aumento de 9,271 Meuros más (+28,3%) y a la producción de carne, con un incremento de 3,205 Meuros más que 2007 (+4,8%).

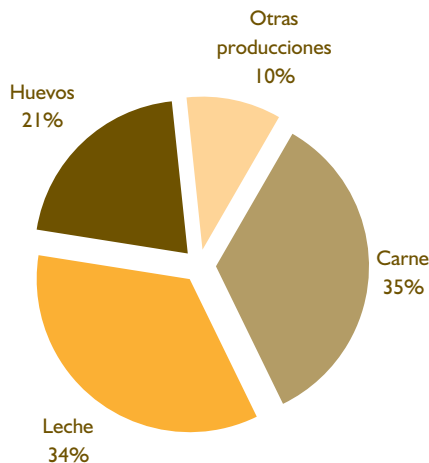
Tabla 2.40

EVOLUCIÓN DEL CENSO GANADERO (CABEZAS) EN CANARIAS, 2000 - 2008

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
CABEZAS DE GANADO									
Bovino	27.806	21.039	23.653	23.454	21.118	19.960	17.921	20.316	17.677
Ovino	52.980	66.978	68.370	71.933	74.013	114.204	110.945	124.907	93.354
Caprino	280.121	347.946	314.106	373.523	326.807	392.740	368.625	363.329	368.389
Porcino	63.080	75.221	78.114	70.476	69.653	62.728	66.523	70.513	61.086
VARIACIÓN INTERANUAL									
Bovino	-6,5%	-24,3%	12,4%	-0,8%	-10%	-5,5%	-10,2%	13,4%	-13%
Ovino	20,8%	26,4%	2,1%	5,2%	2,9%	54,3%	-2,9%	12,6%	-25,3%
Caprino	7,9%	24,2%	-9,7%	18,9%	-12,5%	20,2%	-6,1%	-1,4%	1,4%
Porcino	-26,5%	19,2%	3,8%	-9,8%	-1,2%	-9,9%	6%	6%	-13,4%

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de la Consejería de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación.

Gráfico 2.68

DISTRIBUCIÓN EN PORCENTAJE DEL VALOR DE LAS PRODUCCIONES GANADERAS. 2008

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de la Consejería de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación.

Por el contrario, el conjunto de Otras producciones registró un descenso significativo respecto al año anterior de 7.026 Meuros (-25,9%),

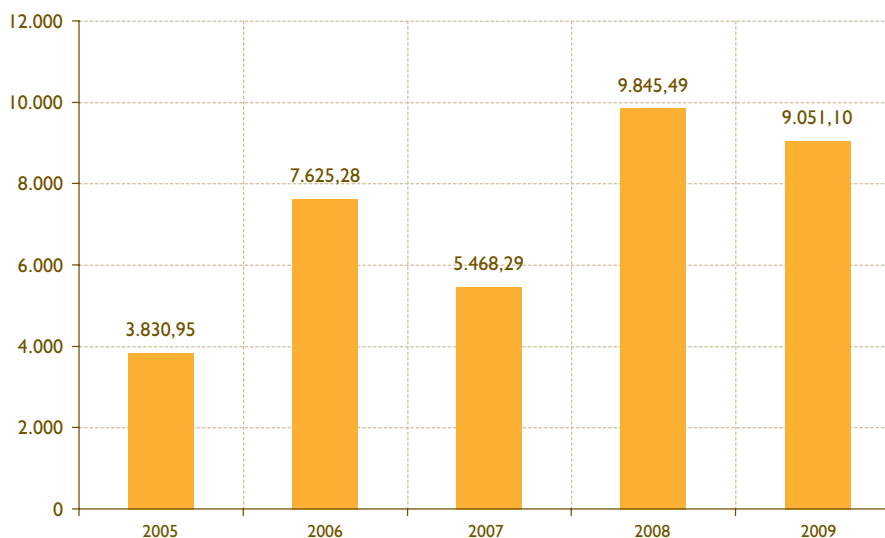
2.3.3.1.3. Pesca

Según la información facilitada por la Consejería de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación del Gobierno de Canarias, la producción en pesca fresca en 2009, ha aumentado 2,4 veces en los últimos 5 años,

pasando de 3.830,95 toneladas en 2005, hasta los 9.051,10 actuales. Esto supone un crecimiento medio anual importante del +24,0% en el periodo, aunque concretamente en este último año, se ha visto reducida su producción en un -8,1%, respecto a 2008.

Asimismo, es en el valor de la primera venta de este producto, donde la pesca fresca se ha incrementado de manera importante. Concretamente y respecto a 2005, prácticamente se ha quintuplicado el montante

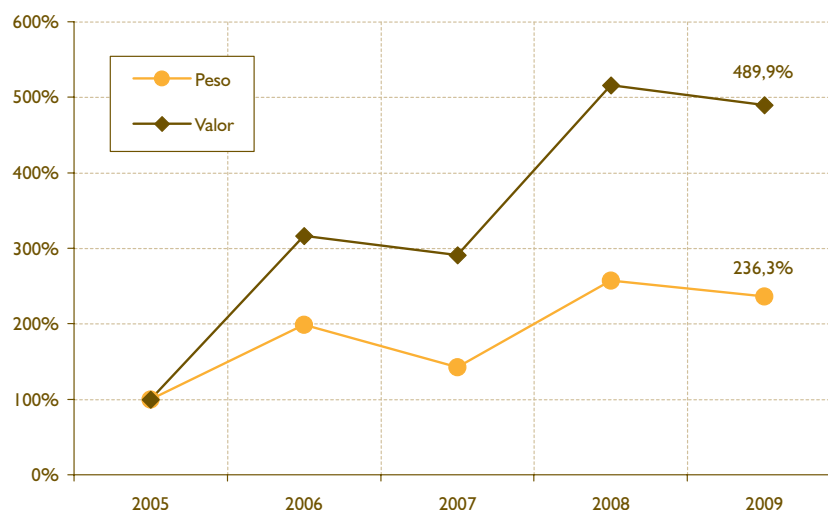
Gráfico 2.69

EVOLUCIÓN DE LA PESCA FRESCA EN CANARIAS, 2005 - 2009. (Tn.)

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de la Consejería de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación. Viceconsejería de Pesca del Gobierno de Canarias.

Gráfico 2.70

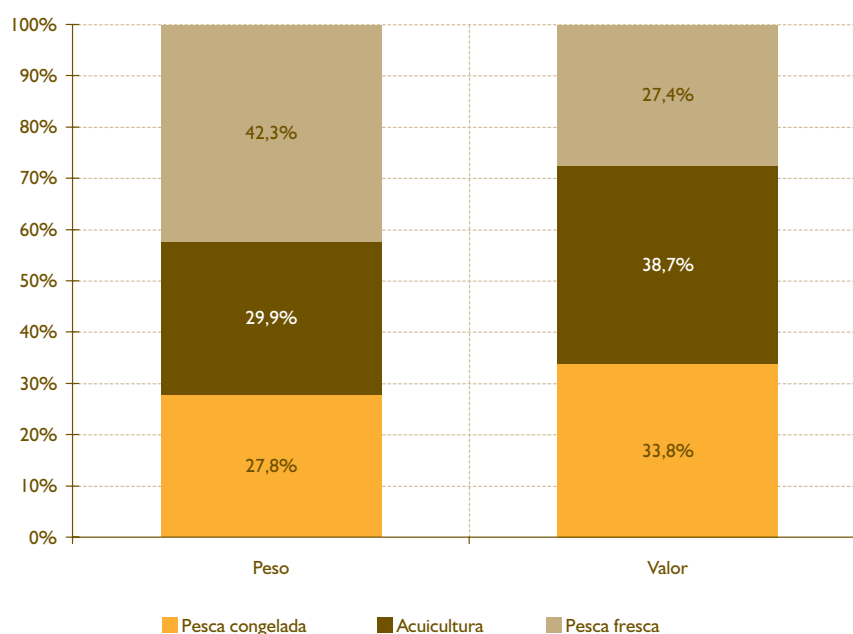
EVOLUCIÓN COMPARADA DE LA PRODUCCIÓN DE PESCA FRESCA EN CANARIAS EN PESO (Tn.) y EN VALOR (Euros), 2005 - 2009. (Índice 100 = AÑO 2005)



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de la Consejería de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación. Viceconsejería de Pesca del Gobierno de Canarias.

Gráfico 2.71

DISTRIBUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN PESQUERA EN CANARIAS, SEGÚN PESO Y VALOR. 2008



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de la Consejería de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación. Viceconsejería de Pesca del Gobierno de Canarias.

en euros, alcanzando los 15,297 Meuros, con una variación anual media del +48,8%.

No obstante, su comparativa con el resto de actividades del sector (Pesca congelada y Acuicultura) mues-

tran, como aun cuando esta producción representa 2/5 partes del total, su peso respecto a su valor se ve reducido ostensiblemente en 15 puntos porcentuales, convirtiéndose en el grupo con la menor valoración económica¹³³.

¹³³ Datos correspondientes a 2008.

La pesca en Canarias en la actualidad, se enfrenta a una serie de retos, originados tanto por factores endógenos, como por elementos exógenos. En el primer caso, es necesario la reconversión de toda la cadena de producción, heredada del pasado, con una mejora substancial del tejido asociativo, que pueda hacer frente la "Nuevo Orden" pesquero internacional, donde la competencia mundial es cada más mayor. Asimismo como elementos exógenos se encuentran, además del incremento de una oferta competitiva y con mayores recursos, la circunstancia de una disminución de las zonas de explotación pesquera, debido fundamentalmente a la sobreexplotación (en muchos casos no regulada) de zonas tanto propias como de terceros países. A esto se le suma, el interés reciente de la explotación directa de los países con importantes Zonas Económicas Exclusivas de sus propios recursos marítimos.

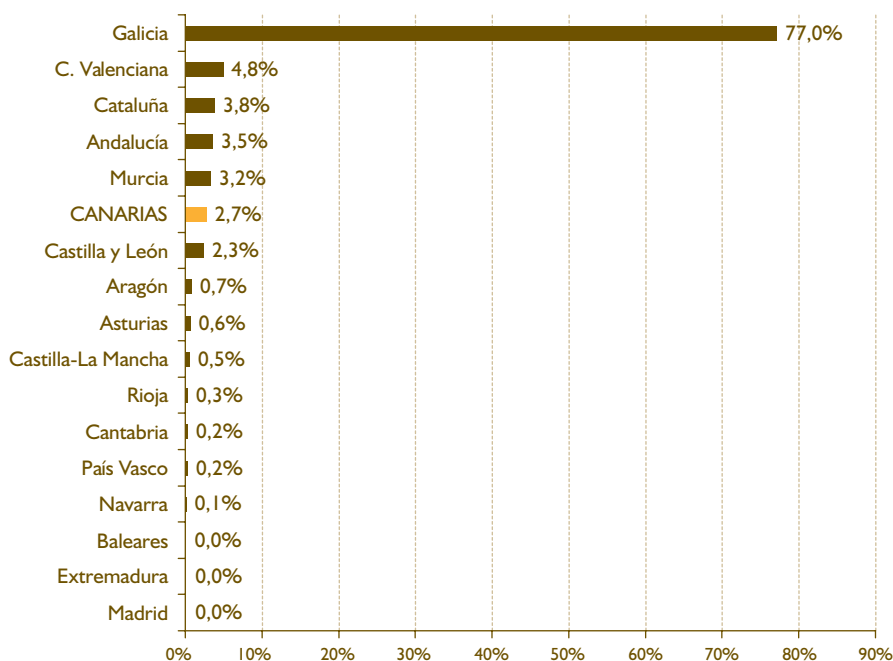
En este contexto la Acuicultura, cuya producción en 2009 alcanzó el 33,8% del total del sector pesquero en Canarias, es un sector en auge (especialmente im-

portante en España, como segundo productor de la UE27 y que junto con Francia, representan la mitad de la producción total) y se constituye, "[...] como una interesante posibilidad de desarrollo en Europa, principalmente en las regiones donde la pesca marítima está en declive [...]" (Comisión Europea. 2004¹³⁴). Esta actividad da la posibilidad de diversificar la actividad pesquera extractiva, ayudando a absorber empleo del sector; apoyando a las Cofradías y permitiendo revitalizar núcleos del litoral con tradición pesquera. (GESPLAN, 2008¹³⁵).

La comunidad autónoma más importante de este subsector es Galicia, con 195,015 millones de peces¹³⁶ en 2008. A continuación, le siguen un grupo de 6 regiones con un peso sobre el total entre el 2-5% y junto con Galicia, representan 97 de cada 100 peces producidos en España. En esta agrupación encontramos a Canarias, con el 2,7% del total, lo que supone 6,831 millones de peces. El resto de regiones españolas tiene una presencia muy escasa, por debajo del 1%, exceptuando Madrid, que no tiene producción propia.

Gráfico 2.72

DISTRIBUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN ACUÍCOLA EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 2008



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de la Subdirección General de Estadística del Ministerio de Medio Ambiente, y Medio Rural y Marino. Gobierno de España.

134 Comisión Europea (2005). "Toda la información sobre la PPC. Información básica sobre la política pesquera común". http://ec.europa.eu/fisheries/publications/facts/pcp04_es.pdf

135 GESPLAN (2008). "Memoria de diagnóstico socioeconómico y territorial" TOMO II. "Plan Regional de Ordenación de la Acuicultura de Canarias (PROAC)".

136 Aparte de los peces, este subsector también produce Crustáceos, Moluscos y Plantas Acuáticas, aunque solamente se hace referencia a los peces, por ser la única producción acuícola que actualmente se realiza en Canarias.

En 2008, la producción canaria ha visto reducida en un -7,3%. Este comportamiento es contrario a lo ocurrido en los 5 años anteriores, con una evolución positiva en cada uno de los periodos y lo que hasta el momento, había supuesto el mayor crecimiento medio anual de todo territorio español (+27,9%). No obstante, este decrecimiento entre los años 2007 y 2008, ha sido ligeramente inferior al observado para el conjunto del país, con un descenso en la producción de -11,2%.

La distribución en el empleo en la acuicultura en España, muestra como Canarias tiene un peso similar a su producción, con el 2,7%, alcanzando las 178,34 UTAs¹³⁷, contando con otras 5 comunidades autónomas con una mayor presencia en el empleo en este sector, destacando a Galicia, con el 62,7% del total. Asimismo, a diferencia con el conjunto nacional, la presencia de no asalariados no es significativa en el Archipiélago (4,0% en Canarias frente al 40,8% en España). Por el contrario, el perfil del asalariado canario se caracteriza por tener una mayor formación respecto a la media española, especialmente en

“Personal operativo especializado”, que representa la mitad de la plantilla de empleados del sector (frente al 38,1% en España), seguidos de los “Técnicos medios y superiores” que representa 12,1% del total de asalariados (10,9% a nivel nacional).

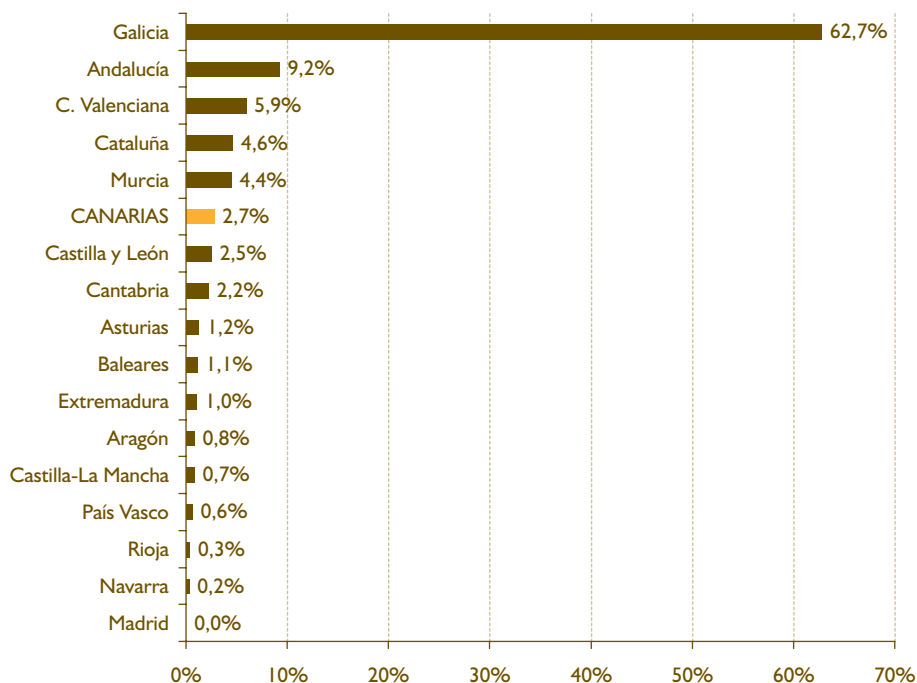
Canarias produce exclusivamente Trucha Arco Iris, Lubina y Dorada¹³⁸ con fines comerciales¹³⁹, en 32 establecimientos e instalaciones repartidas por toda la región, donde exceptuando una ellas, el resto son de carácter privado.

A nivel provincial, Santa Cruz de Tenerife produce 2 de cada 3 peces cultivados en Canarias, con una producción en 2008, superior a los 4,5 millones de peces, tanto de Dorada (68,8), Lubina (31,0%) y Trucha Arco Iris (0,2%). Por su parte, Las Palmas, representa el 1/3 restante, y a diferencia de la otra provincia, solamente produce Dorada (34,9%) y Lubina (65,1%).

La Dorada representa el pez más producido en el Archipiélago, con el 57,3% del total. Su evolución, al

Gráfico 2.73

DISTRIBUCIÓN DEL EMPLEO EN EL SUBSECTOR ACUÍCOLA EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 2008



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de la Subdirección General de Estadística del Ministerio de Medio Ambiente, y Medio Rural y Marino. Gobierno de España.

¹³⁷ UTA: Unidad de trabajo año. Una UTA equivale al trabajo que realiza una persona a tiempo completo a lo largo de un año.

¹³⁸ Durante los años 2002 y 2003, también existió producción de Rabil y Patudo.

¹³⁹ Frente a otros tipos de entidades en otras regiones españolas, con un objetivo investigador.

igual que en el resto de especies, ha descendido en el último año, con una variación de -11%, alcanzando los 3,91 millones de peces.

A nivel nacional, Canarias con 17 de cada 100 doradas en España, representa la tercera productora nacional, por debajo de la Comunidad Valenciana (42,1%) y de Murcia (19,5%).

Por su parte, con el 42,6%, la Lubina representa la segunda especie en importancia, alcanzando los 2,91 millones de peces. Su ligero descenso en la producción de este último año (-2,5%) supone la primera variación negativa de los últimos 5 años.

Este subsector le supone para Canarias, ser la primera productora española de Lubina, con prácticamente 3 de cada 10 peces de esta especie producidas a nivel nacional, seguida muy de cerca por Andalucía (29,1%) y a continuación, Murcia (18,6%), C. Valenciana (17,8%) y Cataluña (4,2%).

Por último señalar la producción de la Trucha Arco Iris, con 8.000 peces en este 2008 y una variación del

+20% respecto al 2007¹⁴⁰. El cultivo de esta especie solamente se produce en Santa Cruz de Tenerife, en la única instalación pública de la región. Su peso en el total español no es significativo, con un escaso 0,04% del total.

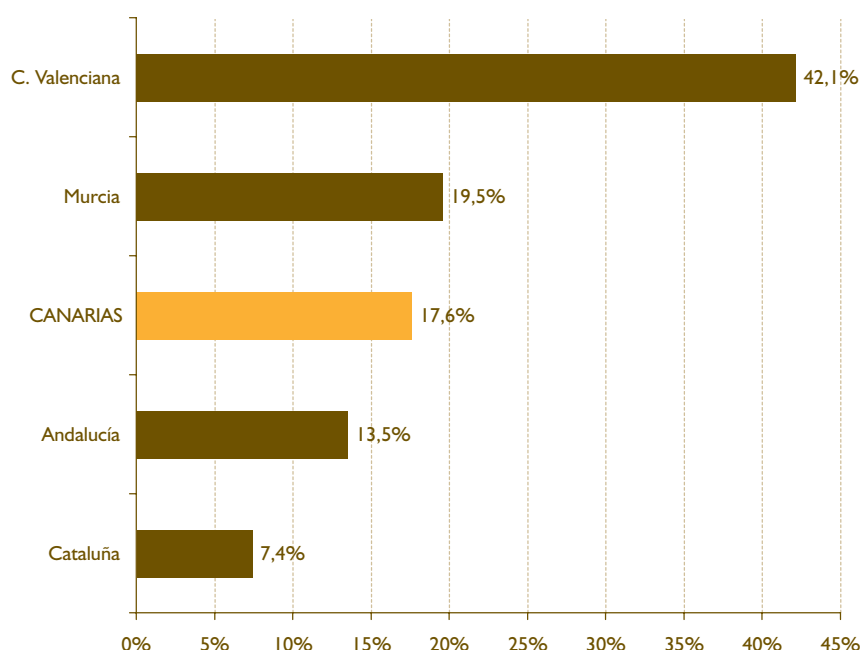
2.3.3.1.4. Industria agroalimentaria

En 2007, la industria de la alimentación, bebida y tabaco¹⁴¹ generó en España, 15.234,4 Meuros¹⁴², de los cuáles, el 20,8% se produjo en Cataluña (hegemonía que se mantiene desde el año 2000), seguido del 14,7%, concentrado en la región de Andalucía. Asimismo, su comportamiento en este año ha sido positivo, con un incremento de 565,7 Meuros. Lo que representa una variación de +3,8%, relativamente superior al crecimiento promedio anual de los últimos 10 años, donde cada año, creció por término medio, +1,1%.

Por su parte, Canarias cuenta con el 2,9% del total de esta actividad en España, lo que representa 441,163 Meuros. Respecto a su evolución en el periodo 2000 – 2007, ha sido negativa, con una disminución media anual de -1,3% y supone uno de los tres territorios

Gráfico 2.74

DISTRIBUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN ACUÍCOLA DE DORADA EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 2008



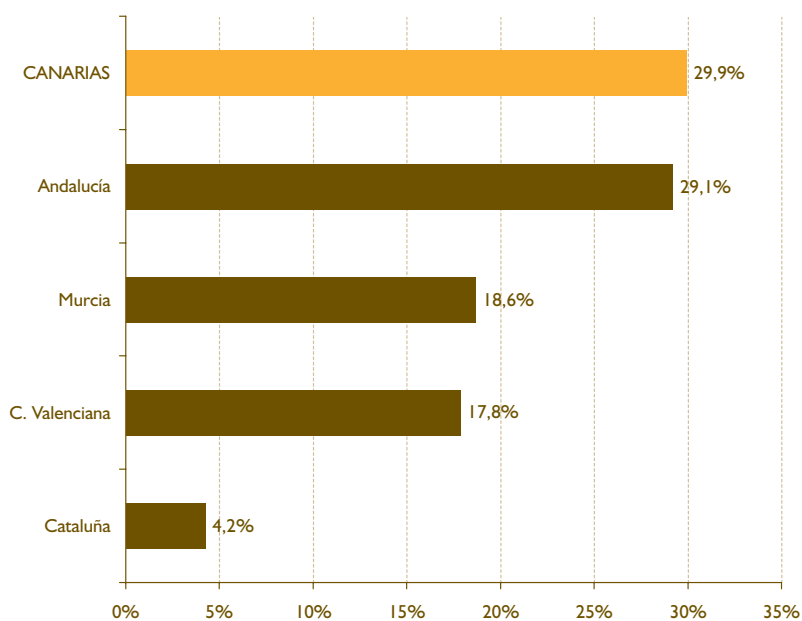
FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de la Subdirección General de Estadística del Ministerio de Medio Ambiente, y Medio Rural y Marino. Gobierno de España.

¹⁴⁰ No se ha cultivado esta especie entre los años 2004 y 2006.

¹⁴¹ Realmente los datos de la Contabilidad Regional de España (CRE-2000) se refieren a las Divisiones 15 y 16 de la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE-93), que se corresponden respectivamente con las industrias de productos alimenticios y bebidas, e industria del tabaco.

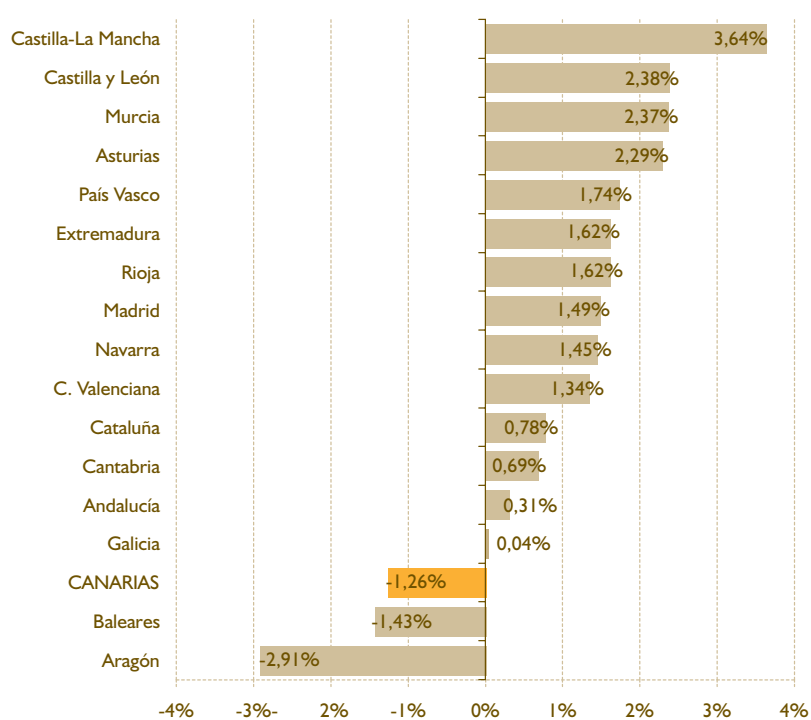
¹⁴² Precios constantes del año 2000. Datos provisionales.

Gráfico 2.75

DISTRIBUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN ACUÍCOLA DE LUBINA EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 2008

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de la Subdirección General de Estadística del Ministerio de Medio Ambiente, y Medio Rural y Marino. Gobierno de España.

Gráfico 2.76

VARIACIÓN MEDIA ANUAL DE LA INDUSTRIA DE LA ALIMENTACIÓN, BEBIDA Y TABACO EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 2000 - 2007

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de la Contabilidad Regional de España, base 2000 (INE).

Tabla 2.41

PRINCIPALES VARIABLES MACROECONÓMICAS DE LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2000 - 2007

	CANARIAS		ESPAÑA	
	2000	2007	2000	2007
PIB A PRECIOS CONSTANTES DEL AÑO 2000				
Miles de euros	482.145	441.163	14.119.002	15.234.403
Cuota nacional	3,41%	2,90%	100%	100%
Participación en el PIB industrial	38,52%	33,53%	13,65%	13,49%
Participación en el PIB total	1,90%	1,38%	2,24%	1,91%
Variación media anual 2000 - 2007	—	-1,26%	—	1,09%
EMPLEO TOTAL				
Miles de puestos de trabajo	15	14,5	423,3	464,2
Cuota nacional	3,54%	3,12%	100%	100%
Participación en el PIB industrial	36,32%	31,80%	14,15%	15,08%
Participación en el PIB total	2,21%	1,62%	2,46%	2,15%
Variación media anual 2000 - 2007	—	-0,48%	—	1,33%
PRODUCTIVIDAD APARENTES DEL FACTOR TRABAJO				
Euros / empleos	32.143	30.425	33.354,6	32.818,6
Variación media anual 2000 - 2007	—	-0,78%	—	-0,23%

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de la Contabilidad Regional de España, base 2000 (INE).

donde ha disminuido la producción desde el año 2000, junto con Aragón (-2,9%) y Baleares (-1,4%). Sin embargo, en este último año 2007, su comportamiento ha sido positivo, prácticamente con un crecimiento de +1%, respecto a 2006.

La importancia de la industria agroalimentaria en Canarias, radica por un lado, en el enorme peso que representa sobre el total de la industria y aunque ha perdido peso paulatinamente desde la entrada en el nuevo milenio, más de 3 de cada 10 euros de la industria canaria se produce en esta actividad. Esta región es con diferencia, el territorio con mayor presencia de la industria alimentaria en el total del sector, seguida por la Rioja (29,8%) y Andalucía (25,2%) y muy por encima del 13,5% que representa en el conjunto español. Asimismo, su relevancia también se observa en el número de puestos de trabajo que genera, alcanzando los 14.500 empleos en 2007, lo que significa 3 de cada 10 trabajadores de la industria. Por último, esta actividad industrial es a su vez, proveedora de insumos para otros sectores, por lo que el desarrollo de la misma es vital para el crecimiento de otras.

No obstante, esta actividad viene lastrada por una serie de sobrecostos y obstáculos estructurales. Es-

tos se encuentran en toda la cadena de producción y comercialización, desde una escasez de recursos naturales propios, capaces de ser transformados; excesiva atomización de las empresas; alta dependencia tecnológica del exterior así como un reducido gasto de I+D; escasa inversión en la promoción del producto; hasta un limitado mercado local/regional y una escasa presencia en mercados externos, que afectan a la pequeña y mediana empresa agroalimentaria (Gobierno de Canarias. "Programa de Desarrollo Rural de Canarias 2007-2013". Pág. 55¹⁴³).

2.3.3.2. Sector secundario

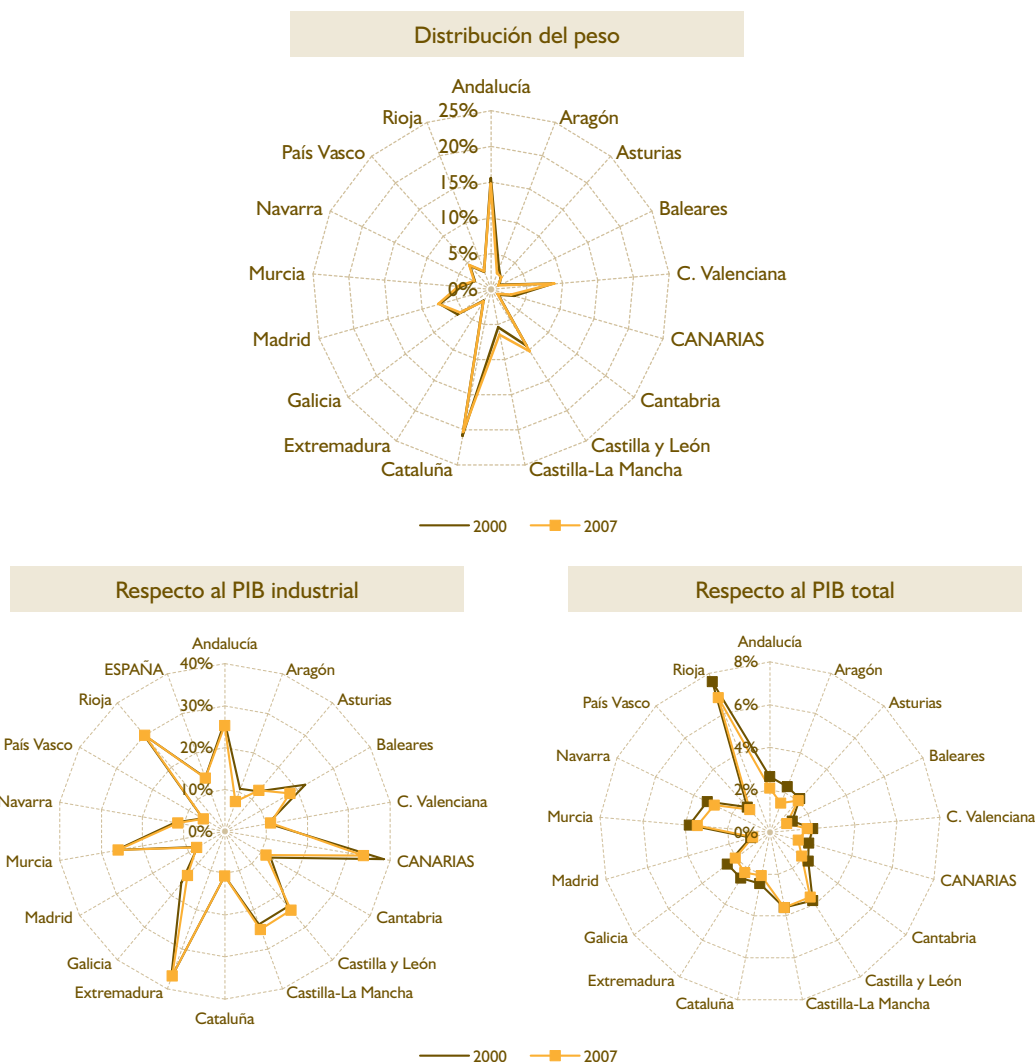
2.3.3.2.1. Industria

El sector industrial ha sido, junto con la construcción, el que más se ha visto afectado por la crisis en el conjunto de economías desarrolladas. Aunque inicialmente, en el arranque de la crisis, algunos miraron al sector industrial como potencial relevo del sector de la construcción, lo cierto es que muy pronto se comprobó que la crisis impactaría también con dureza sobre él. El desplome de la actividad constructora arrastró a toda la industria auxiliar que de aquel depende. Pero, además, el endurecimiento de las

143 <http://www.pdrcanarias.org/>

Gráfico 2.77

DISTRIBUCIÓN DEL PESO DE LA AGROINDUSTRIA EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 2000 - 2007



FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de la Contabilidad Regional de España, base 2000 (INE).

condiciones financieras y la parálisis de los flujos de comercio internacional terminarían por afectar gravemente a otras tantas ramas de actividad. Adicionalmente, en España el fuerte avance del desempleo ha agravado del desplome de la demanda interna, también de productos industriales.

Según los expertos, las ramas industriales con una mayor vocación exportadora son las mejor posicionadas para aprovechar la recuperación de los mercados exteriores. Por otro lado, las industrias tradicionales, núcleo duro de la especialización industrial en España, se han visto afectadas por la crisis debido

a que están más orientadas al mercado nacional, y la demanda interna se ha contraído con gran intensidad, además de que tardará más tiempo en recuperarse que la de otras economías.

La situación del sector en Canarias no es muy diferente. Además, debe tenerse presente el elevado endeudamiento acumulado por el sector privado, empresas y familias, en el Archipiélago los años anteriores al estallido de la crisis, que ahora, con el endurecimiento de las condiciones financieras generales, deprimen enormemente la demanda de gran cantidad de productos industriales¹⁴⁴. Canarias, además,

¹⁴⁴ En el epígrafe 2.3.3.3.4. *Sistema Financiero* de este mismo Informe Anual el lector interesado puede encontrar un análisis detallado del grado de apalancamiento financiero acumulado en los últimos años.

es la comunidad autónoma española con mayor tasa de paro¹⁴⁵. Además, más de la mitad de la producción industrial realizada en Canarias se vende dentro de nuestra Comunidad, y teniendo en cuenta el mayor desplome de la demanda en las Islas¹⁴⁶, la situación no invita al optimismo. Adicionalmente, casi un 40% de la producción se vende a otras comunidades autónomas, lo que deja menos de un 10% de ventas fuera del territorio español (INE, 2010; pp. 68-69)¹⁴⁷. Es decir, que la incipiente recuperación de los mercados exteriores tendrá un efecto de tracción muy débil sobre la industria canaria, más dependiente de la demanda interna.

Los últimos datos publicados por el Instituto Nacional de Estadística (INE) en su Contabilidad Regional de España (CRE-2000), ponen de manifiesto la intensidad con la que se ha dejado sentir la crisis en la industria canaria. Según los datos oficiales, el Valor Añadido Bruto (VAB) industrial a precios corrientes ascendió en 2009 en Canarias a 1.475 millones de euros, 224,2 millones de euros menos que en 2008. Es decir, que en el último año, el sector industrial en Canarias ha visto cómo su producción se contrajo, en términos nominales, en un 13,19%, frente a un 13,77% a nivel nacional (véase la tabla 2.42). Aunque no se trata, en absoluto, de la contracción más intensa, debe señalarse que en el período 2001-2007 Canarias registró una tasa de crecimiento media anual acumulativa del 3,78%, la cuarta más baja

a nivel autonómico, e inferior a la nacional (4,12%). El menor dinamismo de la producción industrial es generalizable al período 1995-2007. Así, y siempre según los datos de la CRE-2000, el VAB industrial a precios corrientes en 2009 es aproximadamente un 55% superior al existente en 1995. Únicamente en dos comunidades autónomas se registra un incremento menor. En España, el VAB en 2009 supera en un 66% el de 1995. En seis comunidades autónomas (La Rioja, Murcia, Extremadura, País Vasco, Navarra y Cantabria) el VAB a precios corrientes en 2009 es más de un 90% superior al de 1995, es decir, que casi lo duplica. Y en otras cinco comunidades (Aragón, Castilla y León, Baleares, Asturias, Castilla-La Mancha y Galicia) la diferencia es de entre el 65% y el 90%.

Por su parte, el VAB a precios corrientes del sector energético experimentó en Canarias un descenso del 13,41% en el último año. A nivel nacional, aunque también se observó un retroceso en la producción en términos nominales, éste fue de una intensidad inferior. De hecho, en 2009 Canarias es la Comunidad Autónoma que experimenta un menor recorte en la producción a precios corrientes en el sector. No obstante, también debe recordarse que en 2008 fue Canarias la que registró un crecimiento más alto (17,29%), de tal forma que en el acumulado del período 2007-2009 el VAB a precios corrientes experimenta cierto avance.

Tabla 2.42

EVOLUCIÓN RECIENTE DEL VAB A PRECIOS CORRIENTES DE LOS SECTORES INDUSTRIAL Y ENERGÉTICO EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2001 - 2009

	MILLONES DE EUROS	PARTICIPACIÓN EN EL VAB TOTAL (%)			TASA DE CRECIMIENTO MEDIA ANUAL ACUMULATIVA (%)			CONTRIBUCIÓN AL CRECIMIENTO DEL VAB TOTAL (%)		
	2009	2001-2007	2007	2009	2001-2007	2007-2008	2008-2009	2001-2007	2007-2008	2008-2009
CANARIAS										
Secundario	6.038,8	17,97	18,28	15,70	8,22	2,05	-13,65	20,96	6,69	85,01
Industria	1.474,9	4,80	4,41	3,84	3,78	2,85	-13,19	2,67	2,24	19,96
Energía	810,4	2,15	2,13	2,11	8,26	17,29	-13,41	2,45	6,57	11,18
ESPAÑA										
Secundario	252.632,0	29,27	29,18	25,88	7,30	2,72	-10,71	29,18	14,33	151,54
Industria	123.191,0	15,97	14,71	12,62	4,12	2,89	-13,77	9,17	7,67	98,32
Energía	24.613,0	2,68	2,64	2,52	7,10	6,31	-6,94	2,58	3,00	9,18

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de la CRE-2000 (INE).

145 Para un análisis más detallado de la situación laboral en Canarias, véase el 4.1 *Análisis de la situación actual, evolución y perspectivas del empleo y el paro*.

146 En el epígrafe 2.3.1.1. *Dinámica reciente de la actividad económica en Canarias* se ofrece un análisis comparado a nivel autonómico del impacto de la crisis.

147 INE (2010): "Panorámica de la Industria".

La dinámica del VAB industrial a precios constantes del año 2000 (véase la tabla 2.43) no difiere sustancialmente de la observada a precios corrientes. Quizá la principal diferencia entre ambas series sea que la contracción en la producción se aprecia ya en 2008 a precios constantes. Entre 2007 y 2009 el volumen de producción industrial en Canarias se ha contraído, según los datos de la CRE-2000, en un 20,46%, frente a un descenso del 16,48% a nivel nacional. Únicamente en Baleares la reducción real del VAB industrial ha sido de mayor intensidad. El descenso fue algo más suave en 2008, cuando la producción industrial retrocedió, en términos reales, en un 3,04% (frente a un 2,11% a nivel nacional). En 2009, con la intensificación de la crisis, se acentúa la contracción, registrándose un retroceso en el volumen de producción industrial del 17,96% (frente a una caída del 14,69% en España).

El intenso retroceso en el VAB a precios constantes de la industria canaria ha supuesto una reducción en su participación en el PIB regional. Si en el período 2001-2007 su peso relativo promedio en el VAB agregado en Canarias fue del 5,01% (16,90% en España), en 2008 éste ya se redujo al 4,39% (15,23% a nivel nacional), cayendo en 2009 hasta el 3,76% (13,51% en el conjunto nacional). En ninguna otra comunidad autónoma la presencia relativa del ramo industrial es tan reducida. Únicamente en la comunidad balear se aprecia un peso similar (4,47% en el año 2009 y 5,73 en promedio para el período 2001-2007).

El impacto de la crisis se ha hecho sentir duramente en el sector industrial. Al analizar la evolución del VAB

del sector industrial a precios constantes en el período 1995-2009 puede apreciarse la intensa contracción que se ha registrado en estos dos años de crisis, de manera que el VAB industrial a precios constantes ha sido en el último año únicamente un 2,2% superior al de 1995 (véase el gráfico 2.79).

Respecto al crecimiento real de la producción del sector energético, en 2009 se registra una contracción del 7,78% en Canarias, muy similar a la caída registrada en el conjunto nacional (8,17%). No obstante, en 2008 el VAB a precios constantes creció por encima del 9% en Canarias, mientras que a nivel nacional se situó por debajo del 2%. De esta forma, mientras que en Canarias la tasa de crecimiento media anual acumulativa del VAB energético fue, en términos reales, del 0,32%, en España fue del -3,27%.

La dinámica seguida por el Índice de Producción Industrial (IPI) corrobora las conclusiones anteriores. El año 2009 se cerró con un descenso generalizado de la actividad industrial en todos los meses, tanto en Canarias como en España (gráfico 2.80). Los descensos han sido especialmente intensos en la primera parte del año, dando continuidad a la evolución registrada en el tramo final del año 2008. En promedio anual, el IPI general ha registrado en 2009 una contracción del 11,22% en Canarias (16,21% a nivel nacional). Y en el acumulado de los dos últimos años el descenso en el IPI ha sido del 13,58% (22,16% en España). Aunque el retroceso en el IPI general es generalizado a nivel autonómico, Canarias registró entre 2007 y 2009 la caída menos intensa.

Tabla 2.43

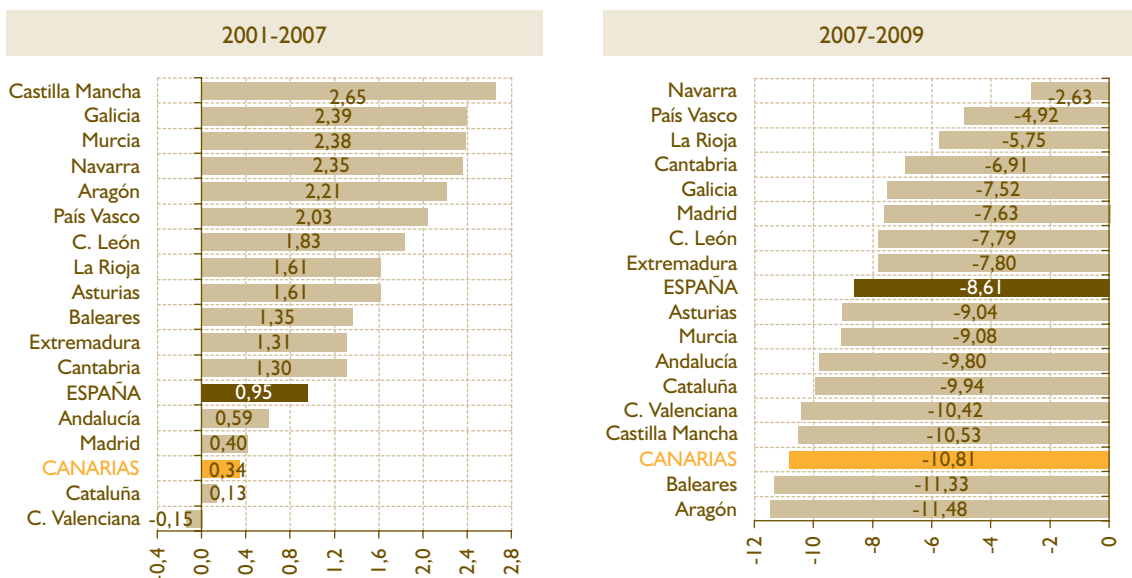
EVOLUCIÓN RECIENTE DEL VAB A PRECIOS CONSTANTES DEL AÑO 2000 DE LOS SECTORES INDUSTRIAL Y ENERGÉTICO EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2001 - 2009

	MILLONES DE EUROS	PARTICIPACIÓN EN EL VAB TOTAL (%)			TASA DE CRECIMIENTO MEDIA ANUAL ACUMULATIVA (%)			CONTRIBUCIÓN AL CRECIMIENTO DEL VAB TOTAL (%)		
	2009	2001-2007	2007	2009	2001-2007	2007-2008	2008-2009	2001-2007	2007-2008	2008-2009
CANARIAS										
Secundario	4.037,8	17,15	16,59	14,51	2,59	-2,25	-13,44	14,39	-33,47	49,74
Industria	1.046,4	5,01	4,57	3,76	0,34	-3,04	-17,96	0,56	-12,49	18,17
Energía	630,7	2,13	2,18	2,35	4,09	9,14	-7,78	2,84	17,85	4,22
ESPAÑA										
Secundario	174.254,4	28,89	27,73	24,95	2,20	-1,47	-11,21	19,23	-39,57	80,34
Industria	94.314,5	16,90	15,72	13,51	0,95	-2,11	-14,69	4,90	-32,07	59,28
Energía	17.224,2	2,71	2,56	2,47	1,91	1,89	-8,17	1,56	4,69	5,60

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de la CRE-2000 (INE).

Gráfico 2.78

CRECIMIENTO DEL VAB A PRECIOS CONSTANTES DEL AÑO 2000 EN LA INDUSTRIA EN CANARIAS. COMPARATIVA CON EL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS. 2001 - 2009 (tasas de crecimiento medias anuales acumuladas, en %)



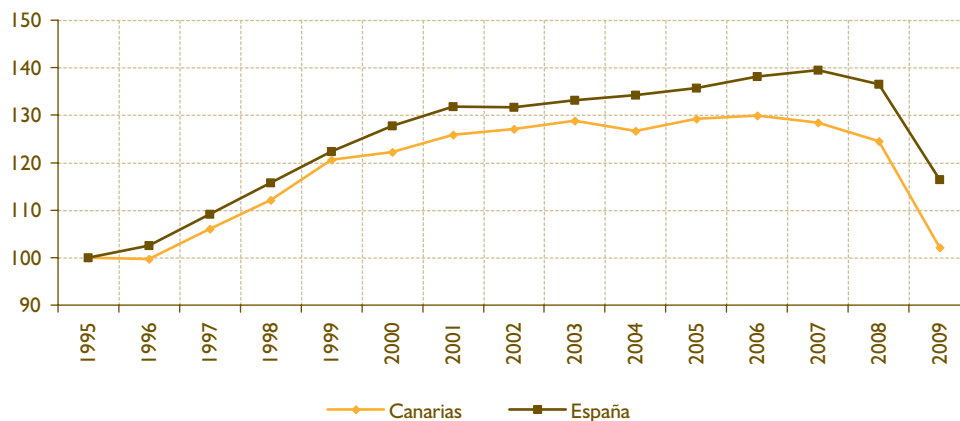
FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de la CRE-2000 (INE).

Por destino económico, y tomando como referencia el valor promedio anual del Índice, han sido los bienes intermedios y los bienes de equipo los que han registrado los descensos más pronunciados. En el caso del IPI de los bienes intermedios (gráfico 2.81), la tendencia descendente es muy marcada

desde mediados del año 2007. En el año 2009 el descenso fue del 27,70% (21,35% en España), y en el acumulado de los dos últimos años, el descenso en Canarias ha sido superior al 47%, frente a un 30% a nivel nacional. Únicamente en la comunidad balear la contracción experimentada en el IPI de los bienes

Gráfico 2.79

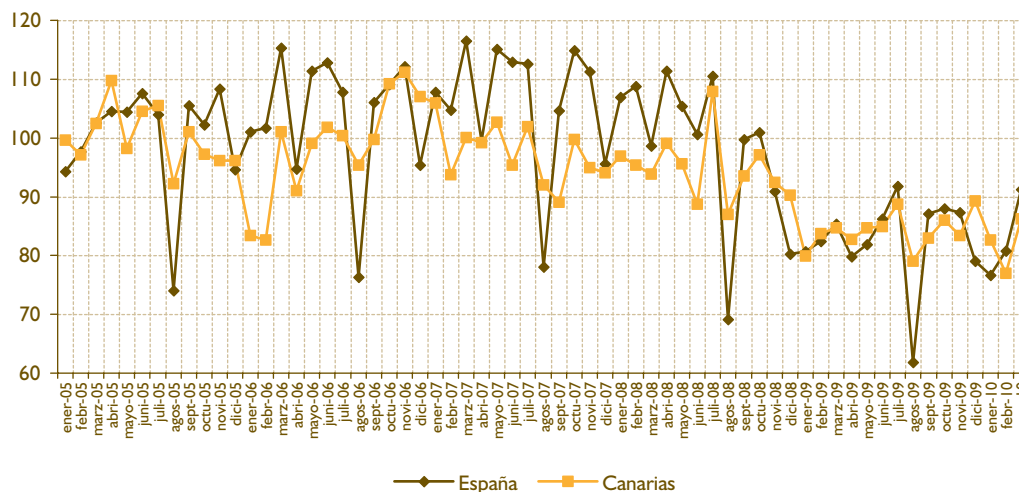
EVOLUCIÓN DEL VAB A PRECIOS CONSTANTES DEL AÑO 2000 DEL SECTOR INDUSTRIAL EN CANARIAS Y ESPAÑA. 1995 - 2009 (año 1995 base 100)



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de la CRE-2000 (INE).

Gráfico 2.80

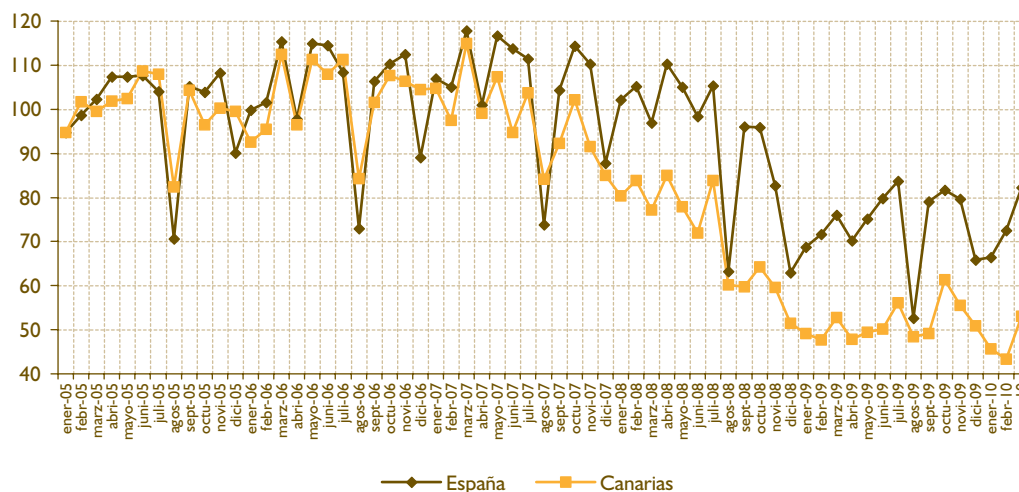
EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DE PRODUCCIÓN INDUSTRIAL GENERAL EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2005 - 2009 (año 2005 base 100)



FUENTE: INE.

Gráfico 2.81

EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DE PRODUCCIÓN INDUSTRIAL DE BIENES INTERMEDIOS EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2005 - 2009 (año 2005 base 100)



FUENTE: INE.

intermedios entre 2007 y 2009 ha sido de una intensidad superior a la registrada en Canarias.

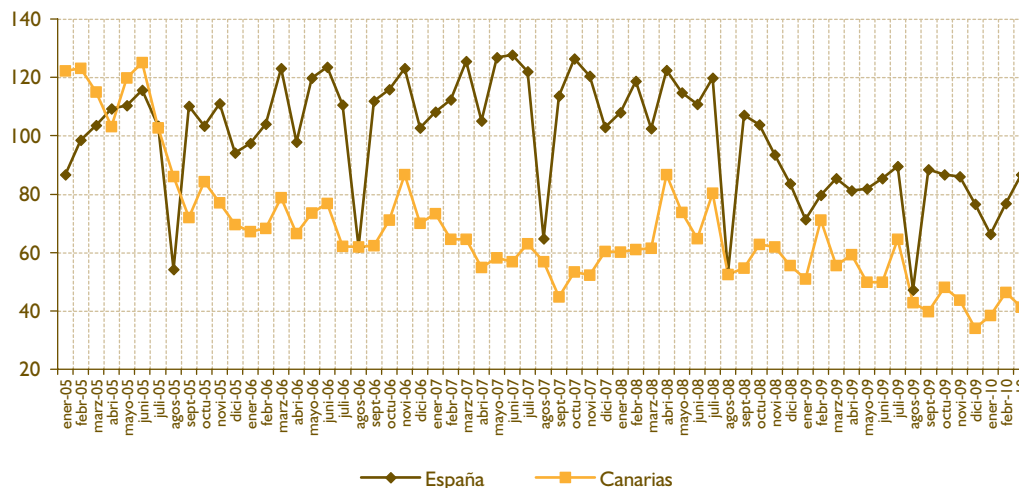
La segunda caída más pronunciada en 2009 se ha registrado en el IPI de los bienes de equipo (gráfico 2.82). El Índice promedio anual ha experimentado una caída del 21,39%, frente a un recorte del 22,52%.

El IPI de los bienes de consumo cierra el año 2009, en promedio, con un descenso respecto al año anterior del 7,13%, frente a una caída del 8,80% a nivel nacional. Y en el acumulado de los dos últimos años, la caída es del 10,71% en Canarias, y del 12,97% en España.

Dentro de los bienes de consumo, y tal y como era de esperar, han sido los bienes de consumo duradero los

Gráfico 2.82

EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DE PRODUCCIÓN INDUSTRIAL DE BIENES DE EQUIPO EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2005 - 2009 (año 2005 base 100)



FUENTE: INE.

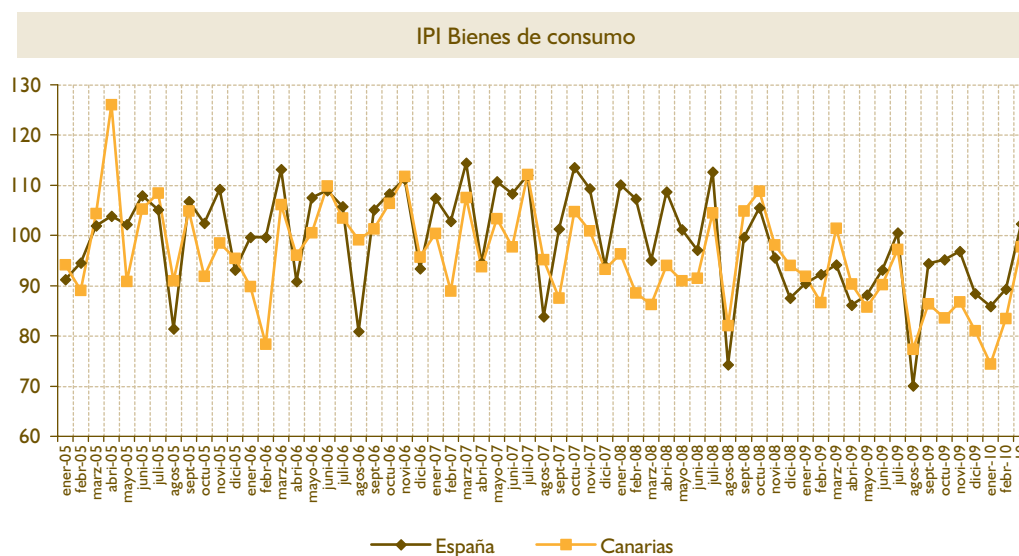
que han notado con mayor fuerza la crisis. Ya desde el inicio de la crisis se aprecia con total claridad la tendencia descendente en el IPI de bienes de consumo duradero, más intensa en Canarias. Tomando los valores promedios anuales, Canarias registró en 2008 con la caída más intensa a nivel nacional, con una contracción del 27,98%. En 2009 la caída se acentúa, y llega

hasta el 34,39%, únicamente superada en Baleares y Cataluña. De esta forma, el IPI de bienes de consumo duradero cierra en Canarias con una caída acumulada entre 2007 y 2009 superior al 50%.

Aunque el IPI de bienes de consumo no duraderos también registra descensos en 2009, éstos son de

Gráfico 2.83

EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DE PRODUCCIÓN INDUSTRIAL DE BIENES DE CONSUMO EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2005 - 2009 (año 2005 base 100)



FUENTE: INE.

una intensidad menor que el observado en el IPI de los bienes de consumo duradero. Tomando de referencia los valores promedios anuales, el año 2009 arrojó una tasa de variación negativa del 5,39%, muy similar a la nacional.

La última categoría de bienes industriales considerados en el IPI, la relativa a los bienes industriales energéticos, cerró el año 2009 con un descenso del 6,70% en Canarias (8,59% a nivel nacional).

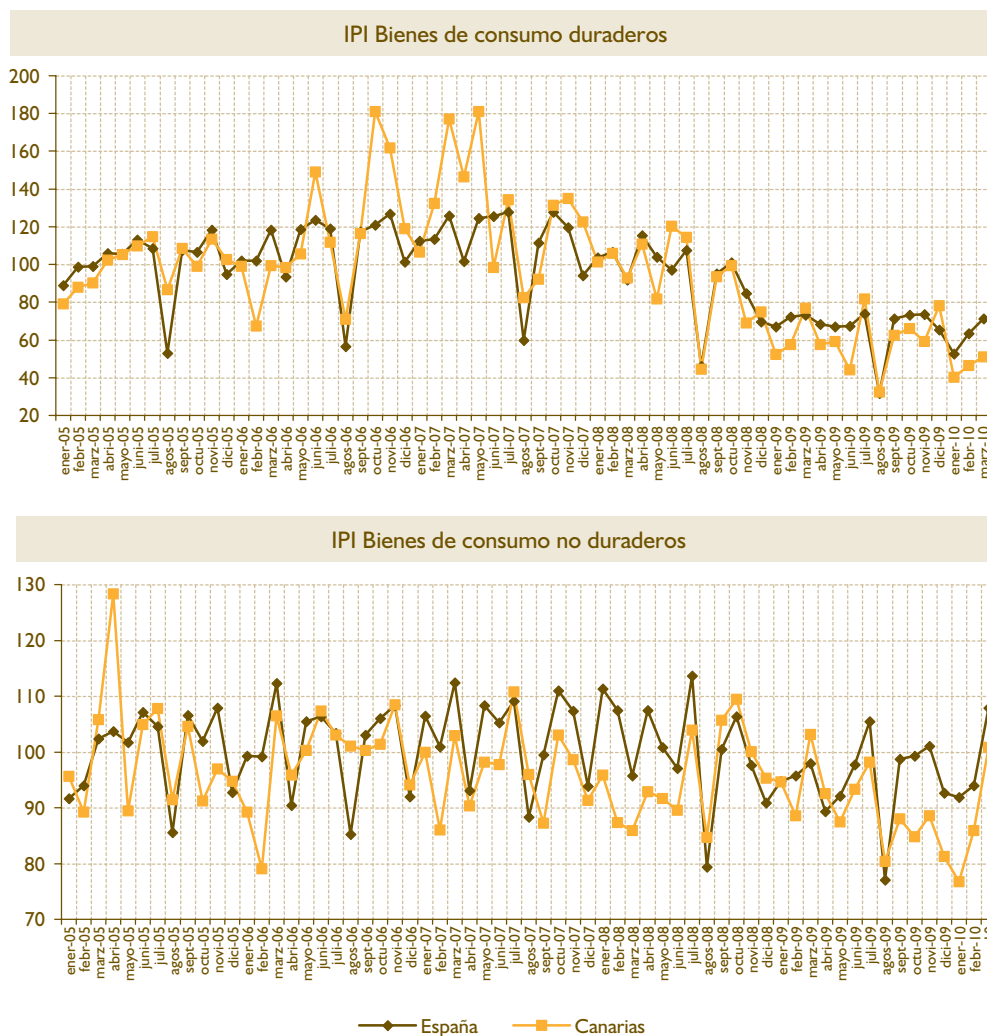
La dinámica seguida por la actividad industrial se ha dejado sentir con fuerza en el empleo. Tal y como se puede ver en el gráfico 2.86, el paro registrado no ha hecho más que aumentar desde comienzos del año 2008 tal y como ha ocurrido en todos los sectores

económicos con motivo de la crisis. Inicialmente esta ascensión moderada, pero en el tramo final de 2008 y primeros meses de 2009 el crecimiento se acelera. De esta manera, si en el mes de enero habían contabilizados 6.134 parados en el ramo industrial canario, un año más tarde esta cifra se había elevado ya hasta los 8.592 parados, casi un 46% de incremento. Y ya en diciembre de 2009 el número de parados era de 11.738 personas.

El número de efectivos laborales en la industria canaria se ha reducido entre el primer trimestre de 2007 y el cuarto de 2009 en 5.700 personas, lo que supone una contracción del 14,3%. De esta forma, la industria en Canarias cerró el año 2009 contabilizando un total de 34.200 efectivos labo-

Gráfico 2.84

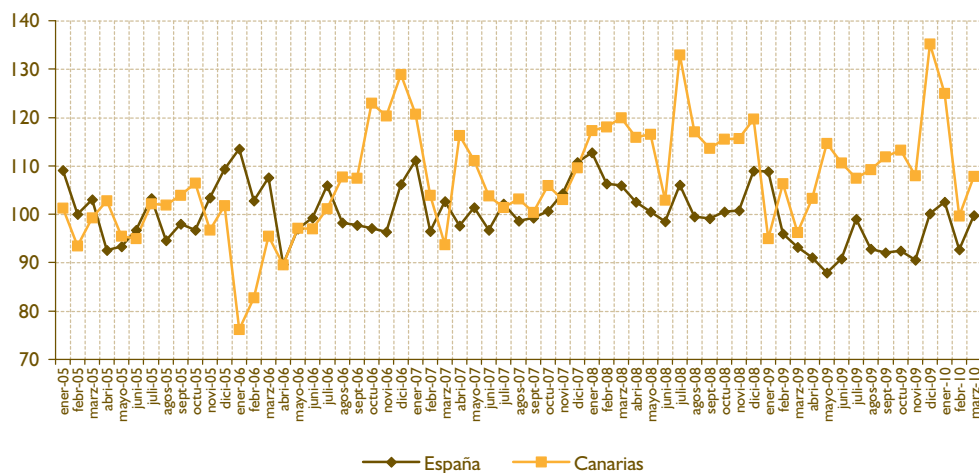
EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DE PRODUCCIÓN INDUSTRIAL DE BIENES DE CONSUMO EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2005 - 2009 (año 2005 base 100)



FUENTE: INE.

Gráfico 2.85

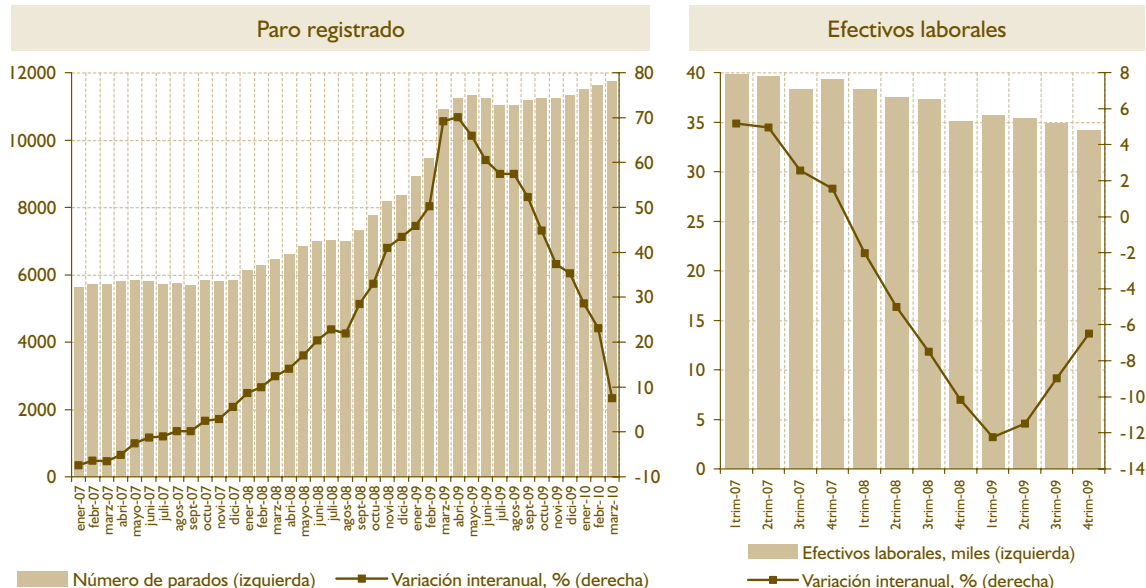
EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DE PRODUCCIÓN INDUSTRIAL ENERGÉTICO EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2005 - 2009 (año 2005 base 100)



FUENTE: INE.

Gráfico 2.86

EMPLEO.- DINÁMICA RECIENTE DEL EMPLEO Y EL DESEMPLEO EN EL SECTOR INDUSTRIAL* EN CANARIAS. 2007 - 2009



* Las fuentes manejadas incluyen en el sector industrial los datos relativos al sector energético.

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos del Ministerio de Trabajo e Inmigración.

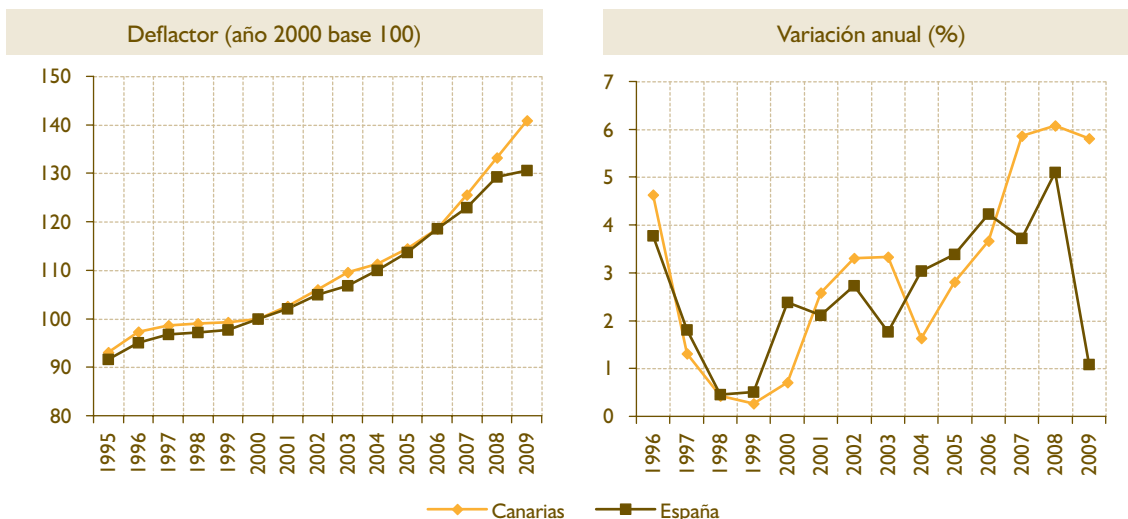
rales, el 6,7% del total de efectivos laborales del Archipiélago.

Por lo que se refiere al comportamiento seguido por los precios del sector, tanto los datos de la CRE-2000 como los del Índice de Precios Industriales (IPRI) muestran una

tendencia creciente, incluso en el actual contexto de crisis, excepto el IPRI en Canarias durante 2009.

Los últimos datos publicados por el INE en su CRE-2000 indican que el deflactor implícito del VAB industrial registró una tasa de variación anual

Gráfico 2.87

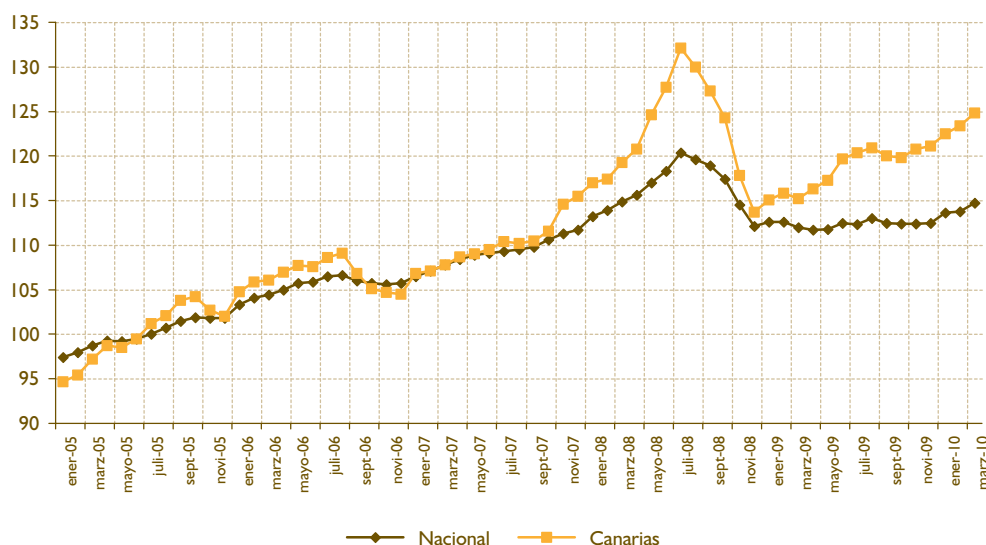
EVOLUCIÓN DEL DEFLACTOR IMPLÍCITO DEL VAB EN EL SECTOR INDUSTRIAL EN CANARIAS Y ESPAÑA. 1995 - 2009


FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de la CRE-2000 (INE).

en 2009 del 5,81% (gráfico 2.87). Aunque a nivel nacional también aumentaron los precios del sector, lo hicieron a una tasa sensiblemente inferior (1,08%). Un año antes, en 2008, el deflactor del VAB en la industria canaria creció por encima del 6%, de tal forma que la tasa de crecimiento media anual acumulativa de los precios en el sector entre 2007 y 2009, en plena crisis, se ha situado en el 5,94%.

Por su parte, los datos del IPRI del INE indican que en 2009 los precios industriales registraron un descenso en Canarias del 3,37%, mientras que a nivel nacional se asistió a un avance del 1,74%. Cuando se analiza el comportamiento seguido por los distintos tipos de bienes considerados, se observa que en Canarias los bienes industriales de consumo se incrementaron ese mismo año en un 2,53%, y que los bienes de equipo se encarecieron un 7,29%. Por su parte, el IPRI de

Gráfico 2.88

EVOLUCIÓN RECIENTE DEL ÍNDICE DE PRECIOS INDUSTRIALES EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2005 - 2009 (año 2005 base 100)


FUENTE: INE.

los bienes intermedios no experimentó casi modificación alguna (-0,13%). Es decir, que el componente que explica el que el IPRI general en Canarias haya retrocedido en 2009 es el relativo a los bienes energéticos, cuyos precios se contrajeron en un 7,71.

2.3.3.2.2. Construcción

El impacto macroeconómico de la delicada situación por la que atraviesa el sector de la construcción debe ser analizado con profundidad, dada su elevada contribución a la producción y al empleo, así como por su intensa interrelación (efectos de arrastre) con otras ramas de actividad.

Su elevada sensibilidad pro-cíclica se traduce en ritmos de avance más intensos en las etapas de expansión, aumentando de esta forma su presencia relativa en la economía. Por el contrario, en las etapas bajas del ciclo, su tasa de crecimiento suele situarse por debajo de la del conjunto de la economía, con lo que su participación retrocede.

Durante la anterior etapa expansiva, sin embargo, han entrado en juego algunos elementos que han exacerbado su naturaleza pro-cíclica, utilizándose ampliamente el término "burbuja inmobiliaria", para referirse a este fenómeno. Tras varios años registrando altas tasas de crecimiento, el sector ha sufrido una fuerte caída en los últimos dos años (ver tabla 2.44) de manera que la inflexión en el ciclo económico ha ocasionado un severo proceso de redimensionamiento en el sector.

Además del deterioro de la actividad, el sector enfrenta otro problema, el del elevado apalancamiento financiero. En efecto, su expansión pasada descansó en buena

medida en la apelación al crédito. La llegada de la crisis financiera ha supuesto el endurecimiento de las condiciones de acceso a la financiación ajena, lo que se ha venido a sumar al desplome de la actividad, poniendo en una situación realmente delicada a numerosas empresas del sector. En opinión del CES, una actitud menos restrictiva por parte de las entidades financieras en las condiciones de acceso a la financiación es una condición necesaria para iniciar la recuperación del sector.

Entre 1995 y 2007, en plena etapa expansiva, el Valor Añadido Bruto (VAB) del sector creció a una tasa media anual acumulativa, en términos nominales, del 11,77% en Canarias (11,31% a nivel nacional), muy superior a la registrada por el VAB agregado, que fue para ese mismo período del 7,50% (7,14% en España). El resultado, un avance considerable de la participación relativa del sector de la construcción. Su peso relativo se elevó desde el 7,36% (7,49% a nivel nacional) en el año 1995, hasta el 11,75% (11,84%) en el año 2007. Su elevada presencia relativa y su gran dinamismo hicieron que el sector explicase aproximadamente un 15% del avance del VAB agregado en Canarias (15,21% a nivel nacional).

El sector, que ya mostraba signos evidentes de agotamiento antes de que se precipitara la crisis financiera internacional, desaceleró drásticamente su ritmo de crecimiento en los dos últimos años. Según los primeros avances de la CRE-2000, el VAB a precios corrientes del sector se contrajo en Canarias entre 2007 y 2009 en un 14,75%, frente a un 6,17% a nivel nacional. Aunque la contracción es palpable ya en 2008, con un descenso del 1,01% (a nivel nacional, sin embargo, aún se registra una tasa positiva del 1,71% ese año), el desplome se concentra en 2009, cuando la caída

Tabla 2.44

EVOLUCIÓN RECIENTE DEL VAB A PRECIOS CONSTANTES DEL AÑO 2000 DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2001 - 2009

	Millones de euros	Participación en el VAB total (%)			Tasa de crecimiento media anual acumulativa (%)			Contribución al crecimiento del VAB total (%)		
	2009	2001-2007	2007	2009	2001-2007	2007-2008	2008-2009	2001-2007	2007-2008	2008-2009
CANARIAS										
Precios corrientes	3.753,4	11,03	11,75	9,76	10,29	-1,01	-13,88	15,84	-2,13	53,87
Precios constantes	2.360,7	10,01	9,84	8,49	3,43	-4,40	-12,74	11,00	-38,83	27,35
ESPAÑA										
Precios corrientes	104.828,0	10,62	11,84	10,74	12,55	1,71	-7,75	17,43	3,65	44,04
Precios constantes	62.715,7	9,28	9,45	8,98	4,64	-1,33	-6,33	12,77	-12,19	15,46

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de la CRE-2000 (INE).

nominal en la producción alcanza el 13,88% (frente a una contracción del 7,75% a nivel nacional).

El descenso registrado por el VAB a precios corrientes del sector contrasta con el avance del VAB agregado. El VAB total de la economía canaria se incrementa en un 2,60% entre 2007 y 2009, mientras que el VAB agregado nacional aumenta en un 3,42%. El resultado, un claro retroceso en la participación relativa del sector construcción, que en Canarias pierde 1,99 puntos porcentuales, y en España 1,10 puntos.

Las tendencias anteriores también se observan en cuanto a la dinámica del VAB a precios constantes. No obstante, de su análisis comparado se pueden extraer algunas conclusiones de especial relevancia, por lo que, a continuación, resumimos su comportamiento en los últimos años.

Según los datos de la CRE-2000 del INE, entre 1995 y 2007 el crecimiento medio anual acumulativo real (esto es, descontado el avance de los precios) del VAB del sector construcción en Canarias fue del 5,59% (4,90% a nivel nacional). En ese mismo período, el crecimiento real del VAB agregado canario fue del 3,66% (3,60% en el conjunto de la economía española). Nuevamente, el avance del VAB del sector supera al registrado en el conjunto de la economía, de tal forma que su presencia relativa aumenta. Concretamente, si en el

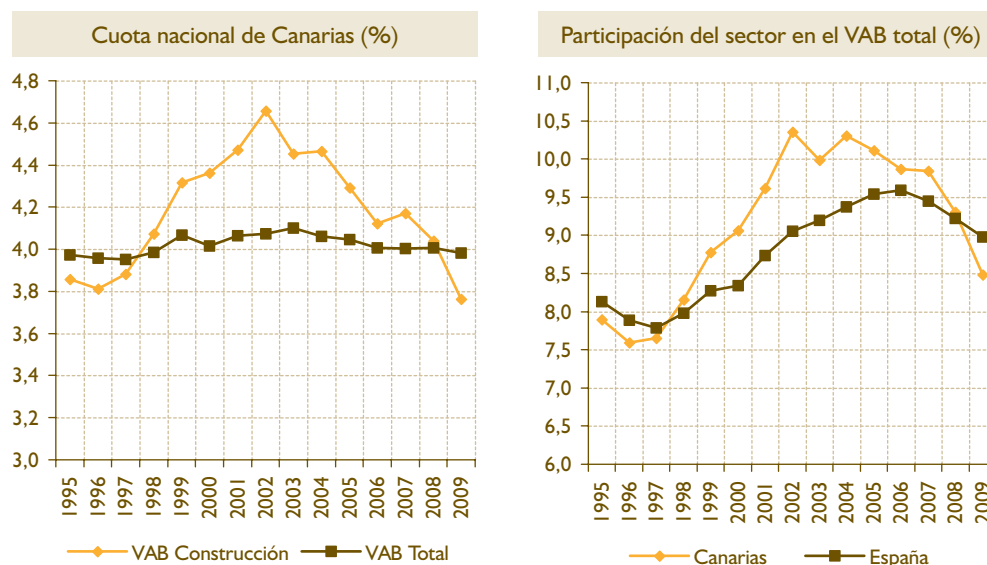
año 1995 la construcción aportó un 7,89% del VAB a precios constantes del año 2000 en Canarias (8,13% en España), en el año 2007 su participación relativa se había elevado hasta el 9,84% (9,45% a nivel nacional). Adicionalmente, la mayor intensidad del crecimiento en Canarias, permitieron que la cuota nacional del sector construcción canario aumentase, pasando desde el 3,86% en 1995 hasta el 4,17% en 2007.

La situación cambia con la llegada de la crisis. Entre 2007 y 2009 la producción real del sector retrocede en Canarias en un 16,58%, frente a una caída a nivel nacional del 7,57%. La cuota nacional del sector retrocede, situándose en 2009 en el 3,76%. Además, puesto el crecimiento real del VAB agregado fue mayor, el sector de la construcción pierde presencia relativa. En Canarias ésta se situó en el año 2009 en el 8,49% (perdiendo 1,25 puntos porcentuales respecto a su peso relativo en 2007), y en España bajó hasta el 8,98% (0,47 puntos menos que en 2007).

El elevado peso del sector en Canarias, así como la severidad de su caída, permiten entender por qué éste explica más del 27% del recorte del VAB a precios constantes agregado canario en 2009 (15,5% a nivel nacional). Si, además, tenemos en cuenta que el ajuste se produjo antes en este sector que en el resto de la economía, no es de extrañar que explique aproximadamente el 50% de la caída,

Gráfico 2.89

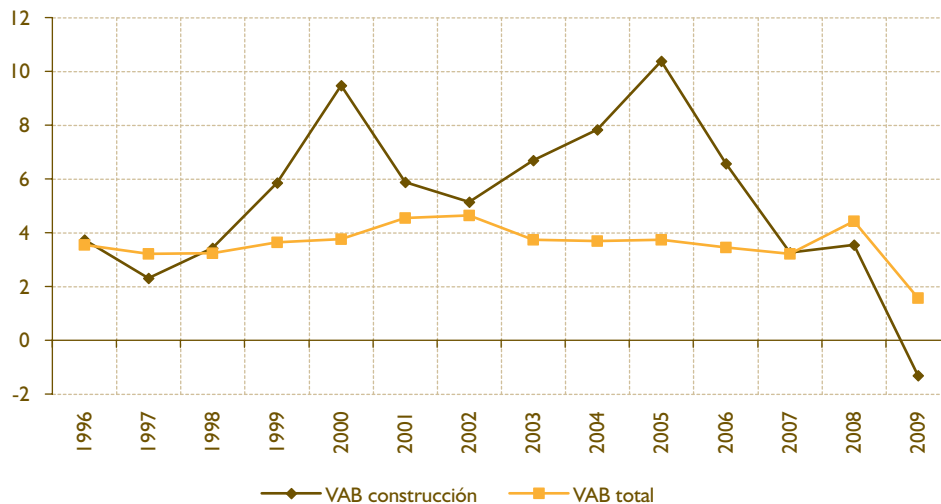
EVOLUCIÓN DE LA CUOTA NACIONAL Y DEL PESO RELATIVO DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN EN EL VAB A PRECIOS CONSTANTES DEL AÑO 2000 EN CANARIAS. 1995 - 2009 (datos expresados en %)



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de la CRE-2000 (INE).

Gráfico 2.90

EVOLUCIÓN DEL DEFLACTOR IMPLÍCITO DEL VAB DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN Y AGREGADO EN CANARIAS. 1996 - 2009 (tasas de variación anual, %)



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de la CRE-2000 (INE).

en términos reales, del VAB agregado canario entre 2007 y 2009 (25% a nivel nacional).

Al enfrentar la dinámica del VAB a precios corrientes y a precios constantes se pueden extraer conclusiones en términos del comportamiento de los precios (deflactor implícito del VAB) en el sector; esto es, sobre la dinámica inflacionista interna. Según se desprende de la CRE-2000, entre 1995 y 2007 el deflactor del VAB del sector construcción en Canarias se incrementó en nada menos que un 97,95% (a nivel nacional el incremento fue aún más intenso, del 103,78%). Es decir, que en estos doce años el nivel de precios del sector prácticamente se duplicó. En ningún otro sector productivo se registran avances tan intensos. Así, por ejemplo, el deflactor del VAB del sector servicios en Canarias se incrementó en ese mismo período en un 53%, el del sector industrial en un 35%, el energético en un 29% y el del sector primario en un 32%.

Ya en el año 2007, cuando se inicia la desaceleración de la actividad en el sector, se observa que el ritmo de avance del deflactor se suaviza. Frente a tasas de variación anuales del 10,38% y 6,57% en los años 2005 y 2006, en el año 2007 ésta desciende hasta el 3,26%, mucho más próxima a la del deflactor agregado de la economía (véase el gráfico 2.90). En 2008, y pese a la crisis, la inflación en el sector se mantiene prácticamente inalterada (3,55%). Sin embargo, ya en 2009 se asiste a una clara corrección en el deflactor, que registra un descenso anual del 1,31%.

Pero donde mejor se refleja la severidad del ajuste del sector ante la crisis es en el mercado de trabajo. Según los datos oficiales (Ministerio de Trabajo e Inmigración), el número de efectivos laborales en la construcción pasó de 99.200 personas en el primer trimestre de 2007, que es cuando alcanza su nivel más alto, hasta los 46.000 en el cuarto trimestre de 2009 en Canarias. Es decir, que el sector de la construcción ha perdido en este período de tiempo 53.200 efectivos laborales, lo que supone un descenso del 53,63%, y explica algo más del 57% del descenso registrado en el número total de efectivos laborales en Canarias.

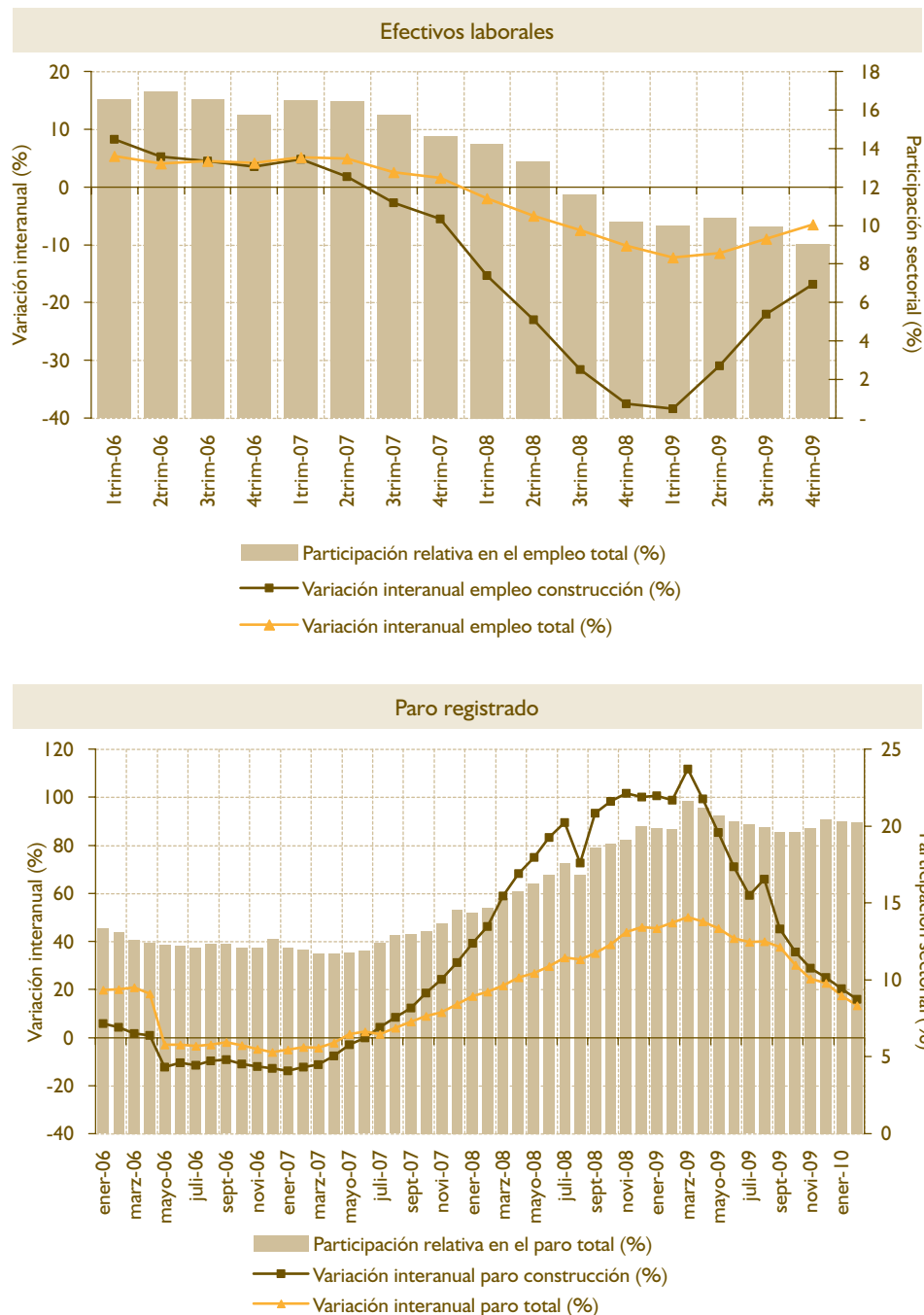
La dinámica seguida por el número de efectivos laborales en el sector ha tenido su traslación inmediata en términos de desempleo. Según los datos oficiales, en el mes de diciembre de 2009 había en Canarias 50.803 parados registrados en el sector de la construcción, 30.496 más que dos años antes. Es decir, que entre 2007 y 2009 el número de parados registrados en el sector de la construcción en Canarias se incrementó en un 150%, y explica casi el 28% del avance experimentado por el paro registrado total de las Islas en ese mismo período.

El carácter pro-cíclico del sector construcción está estrechamente vinculado al comportamiento del segmento de la edificación de viviendas. Según se sostiene desde la teoría inmobiliaria¹⁴⁸, los mercados

148 Quigley, J. (ed.) (1997): "The Economics of Housing", Blackwell Science, Inc.

Gráfico 2.91

EVOLUCIÓN DEL EMPLEO Y EL DESEMPLEO EN EL SECTOR CONSTRUCCIÓN EN CANARIAS. 2006 - 2009 (datos expresados en %)



FUENTE: Elaboración propia a partir del Ministerio de Trabajo e Inmigración.

privados inmobiliarios, entre ellos el de la vivienda, son enormemente sensibles a los impulsos de demanda. Por tanto, para entender adecuadamente su dinámica, es imprescindible considerar los aspectos que más claramente condicionan el comportamiento de aquella. En este sentido, suelen ser dos las

restricciones que suelen considerarse: la capacidad de pago de los demandantes potenciales y la disponibilidad de financiación.

Respecto a la primera de las restricciones apuntadas, la capacidad de pago, ésta depende de otras dos di-

mensiones: el nivel de renta de los agentes y el precio de la vivienda. El que los demandantes potenciales finalmente materialicen (demanda efectiva) su deseo de compra de una vivienda dependerá, aunque no exclusivamente, de que su restricción presupuestaria, esto es, que el nivel de renta disponible “sea compatible con el precio residencial y del resto de los consumos básicos” (Taltavull, 2010; p. 89)¹⁴⁹. Por lo que se refiere a la segunda de las restricciones, evidentemente los individuos podrán acceder a la vivienda (en propiedad) si disponen de la financiación necesaria.

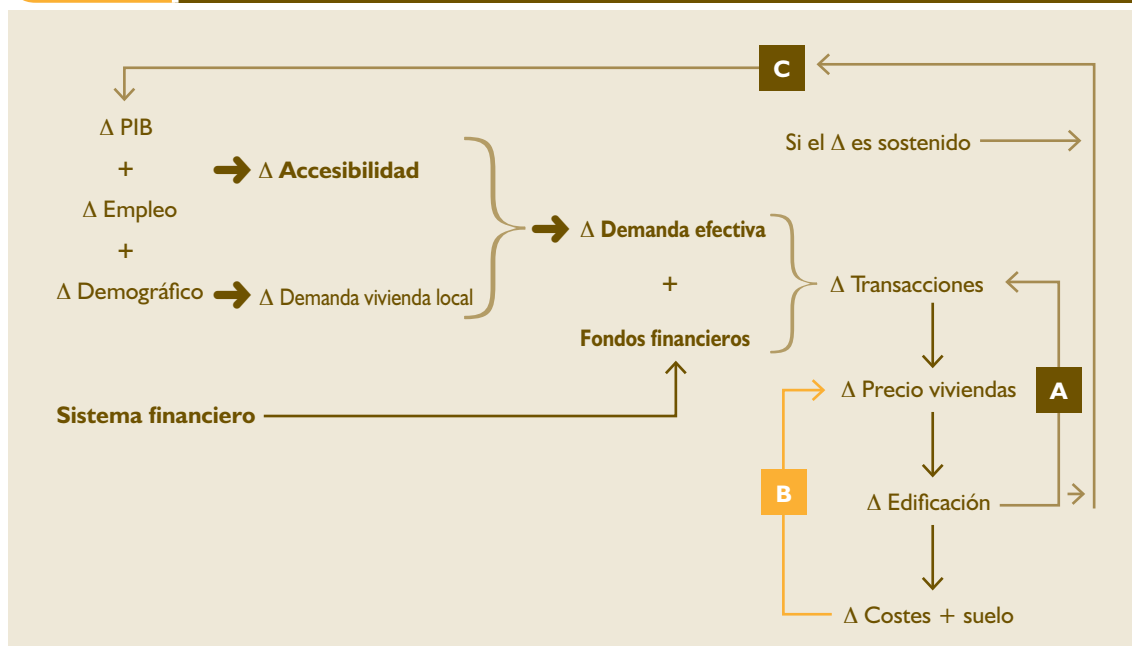
Con estos elementos, resulta más fácil entender la dinámica del segmento de edificación de viviendas durante la etapa de expansión anterior, y su sobre-reacción posterior, en plena crisis. El fuerte avance demográfico, explicado fundamentalmente por la inmigración, el elevado ritmo de generación de puestos de trabajo, con el consiguiente estímulo sobre la Renta Familiar Bruta Disponible, la existencia de unas condiciones financieras holgadas (tipos de interés en niveles históricamente bajos), y una política bancaria fuertemente expansiva (por ejemplo, en la generosidad de los plazos otorgados en los préstamos hipotecarios), se combinaron propiciando una explosión de la demanda efectiva de viviendas, y una revalorización de los bienes inmuebles. El incremento en los precios de la vivienda estimuló una creciente actividad en el sec-

tor, lo que estimularía aún más la creación de puestos y la generación de renta, impulsando nuevamente la demanda efectiva de viviendas (véase el esquema 2.3).

Sin embargo, el círculo virtuoso descrito anteriormente puede convertirse, como realmente ha sucedido, en un círculo vicioso. Por un lado, se produjo un intenso avance de los precios de la vivienda. Adicionalmente, este encarecimiento no fue seguido por el crecimiento de la renta disponible, por lo que, a la postre se produjo un enfriamiento de la demanda. Este proceso de incremento en el nivel de precios de la vivienda y contracción en la demanda produjo a la postre un crecimiento del stock de viviendas sin vender y una sobrecapacidad productiva del sector. En palabras del Premio Nobel de Economía J.E. Stiglitz, “el alza de los precios conduce a un aumento de las inversiones en bienes inmuebles, hasta que llega el momento en que uno no puede hacer caso omiso de la incoherencia entre el crecimiento de la oferta y el descenso de la demanda por culpa de unos precios en constante aumento” (J. Stiglitz, 2003; p. 42).

Al agotamiento al que irremediabilmente conducía la propia dinámica interna del mecanismo de transmisión del impulso edificador, se suma la crisis financiera internacional y el giro radical en las condiciones crediticias en España y también en Canarias¹⁵⁰. De

Esquema 2.3

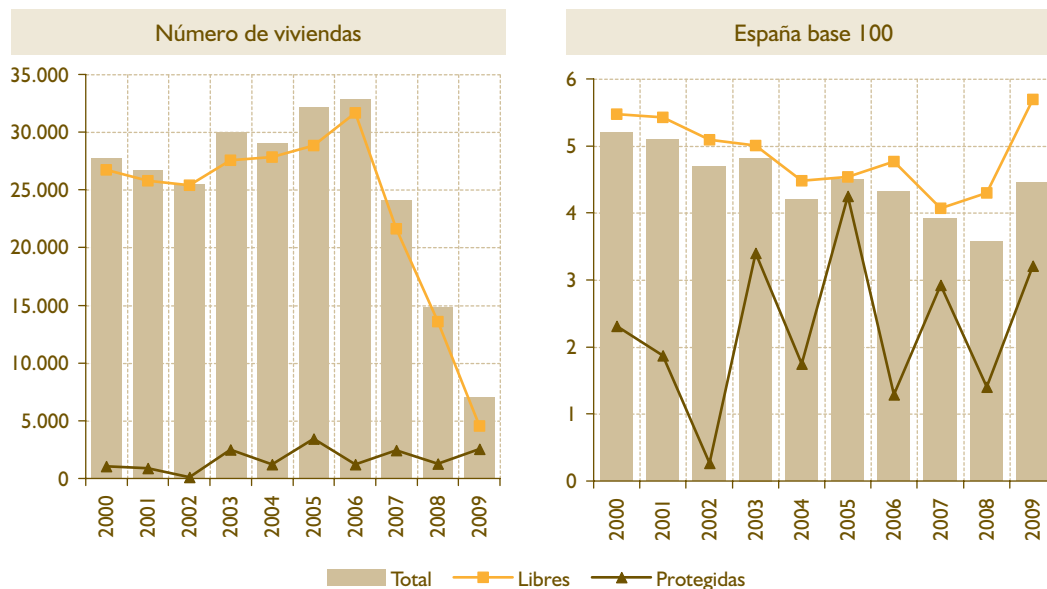
EL MECANISMO TRANSMISOR DEL IMPULSO EDIFICADOR

FUENTE: Taltavull, 2010; p. 90.

¹⁴⁹ Taltavull, P. (2010): “El sector de la construcción y el mercado de la vivienda: del valle a la recuperación”, *Economistas*, N° 28, pp. 88-99.

¹⁵⁰ En el apartado 2.3.3.4. Sistema financiero de este mismo Informe se explica detenidamente la situación actual de la financiación bancaria, y su previsible evolución futura.

Gráfico 2.92

EVOLUCIÓN DE LAS VIVIENDAS INICIADAS EN CANARIAS. 2000 - 2009

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos del Ministerio de la Vivienda.

forma abrupta se abandona una larga etapa caracterizada por la existencia de gran liquidez y financiación barata, a otra en donde la norma pasa a ser el endurecimiento de las condiciones financieras, incluido el racionamiento del crédito.

La intensidad de la crisis también ha incidido sobre la dinámica laboral y demográfica. La destrucción intensa de puestos de trabajo, la escalada vertiginosa de la tasa de desempleo y la ralentización de los flujos migratorios, se han sumado al pronunciado encarecimiento de los bienes inmuebles, y al "cierre del grifo" bancario.

Los datos suministrados por el Ministerio de la Vivienda ilustran perfectamente las tendencias apuntadas anteriormente. Hasta el año 2006 se aprecia un incesante incremento en el número de viviendas iniciadas (panel de la izquierda del gráfico 2.92), síntoma evidente de estar situados en la dinámica virtuosa del impulso edificador (véase el esquema 2.3). Si en el año 2001 se iniciaron en Canarias un total 26.711 viviendas, en 2006 esta cifra alcanzó las 32.913 viviendas. De esta forma, en el acumulado de ese período, ambos años incluidos, se iniciaron en el Archipiélago un total de 176.515 viviendas, un 4,58% del total de viviendas iniciadas a nivel nacional.

En el año 2007 ya se empieza a entrever la maduración del ciclo inmobiliario en Canarias. El año cierra, siempre según los datos del Ministerio de Vivienda, con un total de 24.108 viviendas iniciadas, 8.805 menos que el año anterior, marcando un descenso relativo del 26,75%, frente al 18,97% de caída a nivel nacional.

La contracción de la burbuja inmobiliaria deriva en pinchazo en 2008, con el endurecimiento de las condiciones financieras. Entramos en la dinámica negativa (círculo vicioso) del mecanismo del impulso edificador (esquema 2.3). Ese año se inician en Canarias 14.848 viviendas, 9.260 menos que en 2007, lo que supone una contracción del 38,41%. El descenso a nivel nacional fue más intenso (-46,67%). Y la tendencia descendente se ha intensificado en 2009. Este último año únicamente se han iniciado en Canarias 7.109 viviendas, un 52% menos que en 2008. En comparación con 2006, último año de la efervescencia edificadora, en 2009 se iniciaron un 22% del total de viviendas iniciadas entonces (gráfico 2.92).

Los factores que espolearon al mercado de la vivienda en los años anteriores a la crisis difícilmente volverán a estar presentes en el futuro inmediato. El ritmo de crecimiento de la población (vía inmigración) y de creación de nuevos hogares se ha desacelerado en el nuevo escenario económico¹⁵¹. Las holgadas condi-

¹⁵¹ En el apartado 3.1 *Demografía y condiciones de vida* el lector interesado puede encontrar un análisis de la dinámica demográfica reciente en Canarias y su tendencia futura esperada.

ciones financieras de años anteriores han dado paso a un contexto de restricciones crediticias y endurecimiento de las condiciones generales de acceso a la financiación, y no se espera que en el futuro inmediato experimenten mejoras significativas¹⁵². La intensa destrucción de empleo no sólo ha restado una importante proporción de la renta de las familias, sino que, además, ha ocasionado un deterioro importante en las expectativas¹⁵³. Además, la tendencia fuertemente alcista en los precios de la vivienda de la pasada etapa expansiva acumula una sobrevaloración que no parece que se ha revertido totalmente en estos dos años de crisis, de tal forma que las expectativas de mayores caídas deprimen aún más la demanda. En síntesis, hasta que se recupere la demanda, el sector de la construcción, al menos en cuanto al segmento de edificación de viviendas se refiere, se enfrenta a una difícil coyuntura.

El mercado de edificación de uso no residencial (oficinas, edificios comerciales, naves industriales e instalaciones hoteleras y recreativas) también ha experimentado un deterioro evidente en los últimos dos años, aunque el ajuste es de menor intensidad que en el segmento de la edificación de uso residencial (véase el gráfico 2.93). Según se desprende de los datos elaborados por el Ministerio de Fomento, en el año 2008 el número de visados de obra nueva de uso no residencial fue de 293 en Canarias, con un presupuesto de ejecución material asociado de 182 millones de euros. Estas cifras suponen un recorte respecto al año 2007 del 27% y 30% respectivamente. En el año 2009, si bien es cierto que el número de visados se mantuvo prácticamente inalterado (303 visados de obra nueva de uso no residencial), el presupuesto de ejecución material asociado fue inferior al de 2008 (117 millones de euros).

Por lo que se refiere a la licitación oficial los datos publicados por el Ministerio de Fomento ponen de manifiesto que el segmento de obra pública también ha experimentado importantes descensos en los últimos dos años. Frente a un volumen para el conjunto de las Administraciones Públicas en Canarias de 1.647 millones de euros en el 2006, desde entonces la licitación oficial no ha dejado de contraerse en las Islas. En 2007 la caída es del 18,31%, en 2008 del 14,73%

y en 2009 del 17,37%. Es decir, que en 2009 el valor de la licitación oficial (948 millones de euros) fue un 42,5% inferior a la de 2006 (gráfico 2.94).

Pese a que la mayor parte del ajuste parece que ya ha tenido lugar, es previsible que en los próximos años el sector se enfrente a bajos resultados en términos de volumen de negocio y actividad. Las consecuencias macroeconómicas para la economía española, también para la canaria, de esta contracción en el sector de la construcción se dejará sentir con fuerza. Su elevada presencia relativa, mayor en Canarias incluso que a nivel nacional, y sus fuertes eslabonamientos con otras actividades productivas, afectarán negativamente al crecimiento del conjunto de la economía.

Para hacernos una idea del elevado protagonismo del sector construcción en Canarias, conviene no olvidar, primero, que su presencia relativa es de las más altas dentro del mapa autonómico nacional, y, segundo, que España es una de las economías de la Unión Europea (UE) en donde el sector alcanza una mayor presencia relativa (véase el gráfico 2.95). Por ejemplo, según los datos publicados por la Oficina de Estadística de la Unión Europea (Eurostat), en promedio para el período 2001-2007, el peso relativo del sector construcción en el VAB a precios corrientes español fue un 93,5% superior al registrado en el conjunto de la UE. Con una participación superior al 10%, multiplica por 2,5 el peso que exhibe el sector en Alemania.

En términos de empleo la diferencia es aún más significativa. Según los datos elaborados por Eurostat, el peso relativo de la construcción en el empleo nacional fue, para el promedio del período 2001-2007, un 223% del que exhibe en el conjunto de la UE-27.

Aunque parece indiscutible que existen factores estructurales que explican una mayor presencia relativa del sector construcción en España, y todavía más en Canarias¹⁵⁴, al comienzo de este apartado se han presentado argumentos y evidencia empírica que sugieren que durante la anterior etapa expansiva también se conjugaron otros factores de carácter coyuntural que propiciaron un avance explosivo del sector.

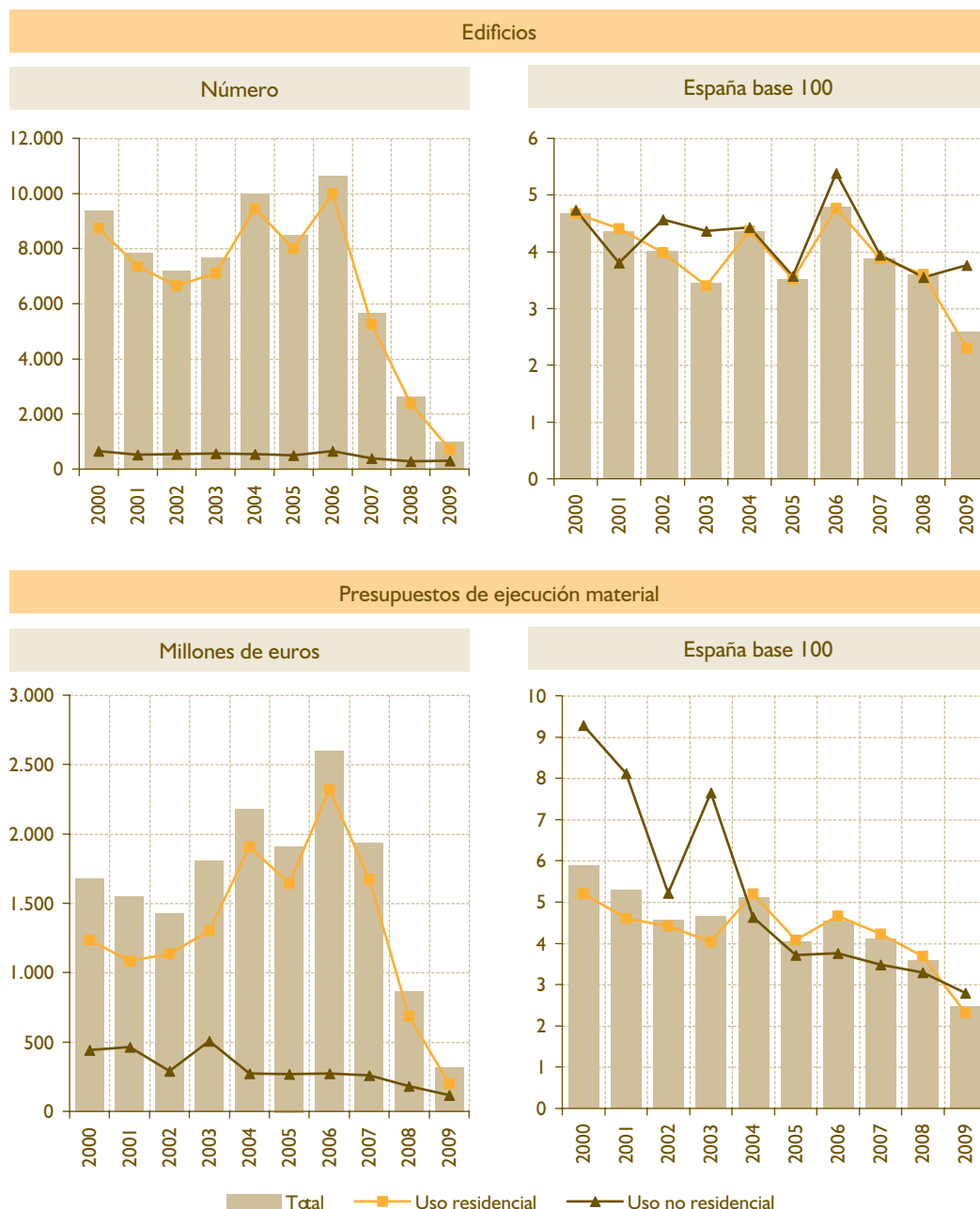
152 Las debilidades por las que atraviesa el sector financiero español reclaman una reforma sin la cual difícilmente se reactivará el crédito. Para un análisis más detallado de los retos a los que debe enfrentarse en el futuro inmediato el sector bancario español, y sus repercusiones sobre la economía canaria, véase el apartado 2.3.3.3.4 Sistema financiero de este mismo capítulo.

153 En el apartado 4.1. Análisis de la situación actual, evolución y perspectivas del empleo y el paro de este Informe el lector interesado puede encontrar un análisis en profundidad de la situación actual del mercado laboral en Canarias. De igual forma, en el apartado 2.3.1.1. Dinámica reciente de la actividad económica en Canarias se señala que según diversos estudios la tasa de crecimiento del PIB canario debe situarse en torno al 2,9% para que la tasa de paro no siga aumentando. Sin duda, no entra dentro del ámbito de lo esperable que en los próximos años volvamos a repetir niveles tan elevados de crecimiento, por lo que, lo previsible, es que la tasa de paro en las Islas se mantenga en niveles altos.

154 Entre los factores estructurales más señalados se encuentran la importante presencia de la actividad turística y el llamado efecto Florida (extranjeros que optan, cuando se retiran, por venir a vivir a España y Canarias).

Gráfico 2.93

EVOLUCIÓN DE LOS VISADOS DE DIRECCION DE OBRA NUEVA EN CANARIAS. COMPARATIVA CON EL CONJUNTO NACIONAL. 2000 - 2009



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos del Ministerio de Fomento.

Otra cuestión que no debe pasarse por alto es la relativa a los niveles de eficiencia y productividad con los que opera el sector. Debe tenerse en cuenta el proceso de reducción de la productividad acaecido en el periodo anterior a la crisis. En 2007 la productividad aparente del factor trabajo del sector en Canarias era un 75% del

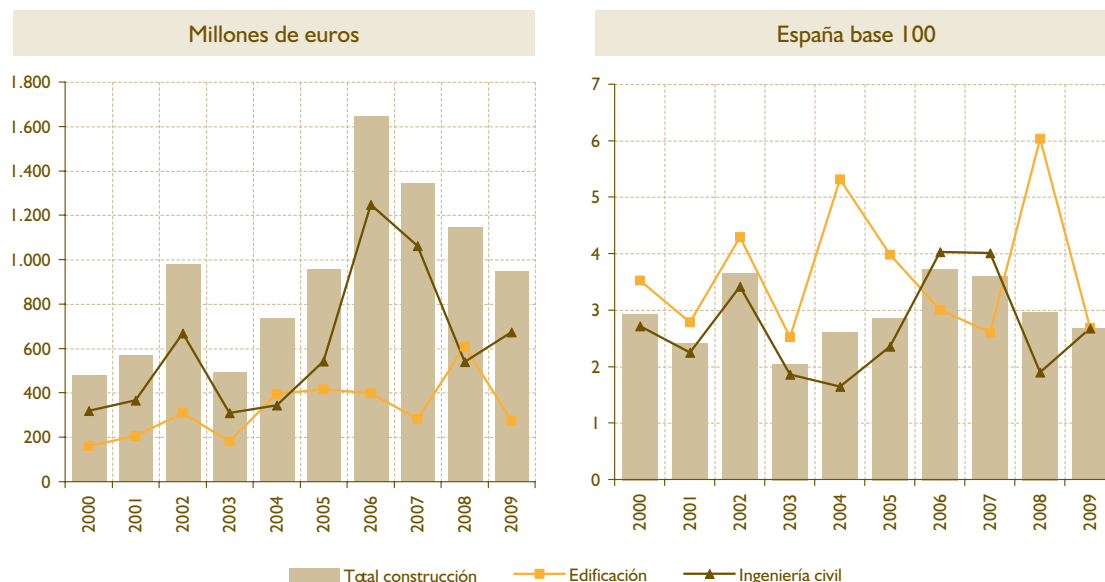
nivel de productividad que exhibía el sector en 1995¹⁵⁵. Este descenso en la productividad también se observa a nivel nacional, aunque es de menor intensidad.

Al enfrentar los datos nacionales con los de otras economías europeas, los datos muestran que la producti-

¹⁵⁵ Para un análisis en mayor profundidad, véase el apartado 2.2.3.2.2 Construcción del Informe Anual del año pasado.

Gráfico 2.94

EVOLUCIÓN DE LA LICITACIÓN OFICIAL DE LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS EN CANARIAS. COMPARATIVA CON EL CONJUNTO NACIONAL. 2000 - 2009



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos del Ministerio de Fomento.

vidad aparente del factor trabajo del sector construcción en España se sitúa, en promedio para el período 2001-2007, un 16% por debajo de la productividad del sector en el conjunto de la UE, quedando a gran distancia de la que exhibe el sector en otras economías como Austria, Bélgica, Dinamarca, o Finlandia (véase el panel inferior derecho del gráfico 2.95).

No obstante, más importante que el nivel que toma la productividad aparente, que puede venir afectado por el nivel de precios de referencia, es la dinámica seguida por esta variable. España, ya lo hemos indicado antes, registra un descenso continuado en los niveles de productividad del sector. De hecho, entre 2001 y 2007 es la octava economía de la UE en donde se registra un peor comportamiento de esta variable.

Por tanto, resulta evidente que en el debate sobre la renovación del modelo productivo deben estar presentes también estas dos cuestiones: el redimensionamiento del sector y la necesidad de promover, dentro de las potencialidades propias del sector, mejoras en los niveles de eficiencia y productividad con los que opera.

Por último, en la agenda de futuro para el sector debería ocupar un lugar destacado la construcción sostenible. El diseño, innovación¹⁵⁶ e investigación son elementos que pueden impulsar la productividad en el sector, siendo especialmente relevante para Canarias los relacionados con el sostenimiento medioambiental y la eficiencia energética.

2.3.3.2.3. Energía y Agua

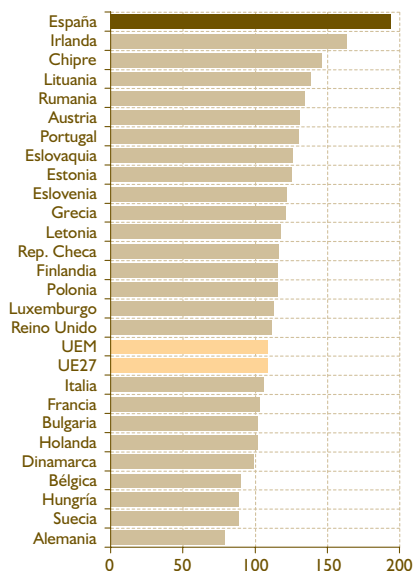
La Ley 19/1994, de 6 de julio, de modificación del Régimen Económico y Fiscal de Canarias, en su Título segundo sobre la Compensación de la lejanía y del hecho insular, pone de manifiesto, dentro del Artículo 11 sobre los precios de la energía y del agua, lo siguiente: "Reglamentariamente se establecerá un sistema de compensación que garantice en las islas Canarias la moderación de los precios de la energía, manteniendo precios equivalentes a los del resto del territorio español". Asimismo incluye: "se establecerá reglamentariamente un sistema de compensación que garantice en las islas Canarias la moderación de los precios del agua desalinizada o reutilizada". Es decir, dentro de las medidas contempladas dentro del REF canario se incluyen algunas

¹⁵⁶ Existe una creencia ampliamente extendida, y errónea, que asocia las innovaciones exclusivamente con la aparición de nuevos productos (innovación de producto). Conviene recordar que las innovaciones pueden ser de muy diversos tipos: tecnológicas (de proceso y de producto) y no tecnológicas (organizativas y de marketing). Para un análisis en profundidad, el lector interesado puede consultar el apartado 2.2.4.2. *Tecnología e investigación* del Informe Anual del año pasado.

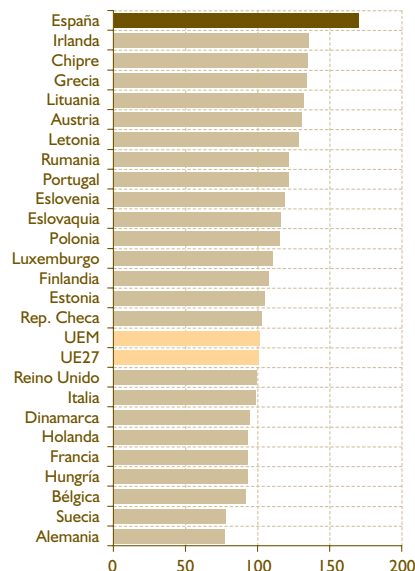
Gráfico 2.95

IMPORTANCIA RELATIVA DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN EN ESPAÑA. COMPARATIVA CON EL RESTO DE ECONOMÍAS DE LA UNIÓN EUROPEA. 2001 - 2007 (datos expresados en %)

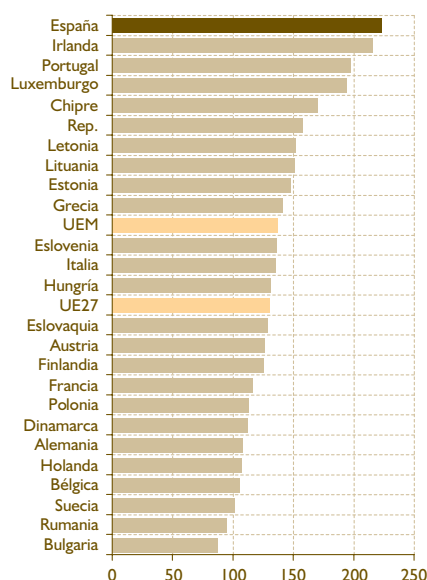
Índice de especialización; VAB corriente ¹



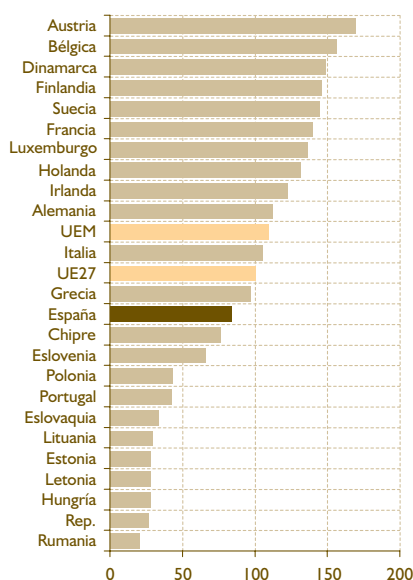
Índice de especialización; VAB constante ²



Índice de especialización; Empleo ³



Productividad aparente relativa (UE base 100) ⁴



- 1) Peso relativo del sector construcción en el VAB a precios corrientes en cada país respecto al que exhibe en el conjunto de la UE27. Promedio 2001-2007. Se ha excluido Malta por no disponer de datos para todos los años considerados.
- 2) Peso relativo del sector construcción en el VAB a precios constantes en cada país respecto al que exhibe en el conjunto de la UE27. Promedio 2001-2007. Se han excluido Malta y Bulgaria por no disponer de datos para todos los años considerados.
- 3) Peso relativo del sector construcción en el empleo en cada país respecto al que exhibe en el conjunto de la UE27. Promedio 2001-2007. Se han excluido Malta y Reino Unido por no disponer de datos para todos los años considerados.
- 4) Productividad aparente del factor trabajo en el sector construcción en cada país como porcentaje de la productividad aparente del factor trabajo en el sector construcción del conjunto de la UE27. Promedio 2001-2007. Se han excluido Malta, Bulgaria y Reino Unido por no disponer de datos para todos los años considerados.

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de Eurostat.

paliativas del sobre coste que supone para la generación de energía y agua las condiciones geográficas del archipiélago. Los efectos que se derivan de estos preceptos serán cuidadosamente tenidos en cuenta a lo largo del análisis posterior.

En segundo lugar, hay que valorar el hecho de que en el Informe Canarias 2020, que es un análisis de prospección sobre sectores estratégicos y emergentes en el territorio canario realizado mediante la consulta a paneles de expertos del archipiélago¹⁵⁷, se haya clasificado como tales a diversas actividades relacionadas con el agua (producción, depuración y reutilización) y la energía (sistemas solares para la edificación, grandes aerogeneradores y arquitectura bioclimática). Por lo tanto, se considera que dentro de este ámbito sectorial pueden existir posibilidades de futuro en el ámbito regional canario y, por este motivo, son de especial relevancia estratégica los planes implementados para su estímulo y desarrollo.

Antes de comenzar con el comentario de los hechos más destacados de la evolución reciente en los sectores de la energía y el agua, convendría calibrar la relevancia que los mismos tienen a día de hoy en el tejido productivo de las islas. Para ello realizaremos una serie de comparaciones con el resto de Comunidades Autónomas. En primer lugar, partiendo de la información suministrada por la Contabilidad Regional de España, valoraremos hasta qué punto la rama de Energía eléctrica, gas y agua es importante en términos del PIB total de cada región (primera columna de datos de la tabla 2.45). En segundo lugar, valoraremos la relevancia relativa de dicha rama de actividad en términos de facturación, ocupación y horas trabajadas en el total de la industria de cada territorio (las tres otras columnas de la tabla 2.45).

De forma muy resumida se puede concluir lo siguiente. El peso del sector energético y del agua

Tabla 2.45

RELEVANCIA DEL SECTOR ENERGÉTICO EN LA ECONOMÍA Y LA INDUSTRIA DE LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 2007 - 2008

	CRE - 2007	ENCUESTA INDUSTRIAL - 2008		
	% PIB TOTAL	% FACTURACIÓN	% EMPLEO	% HORAS TRABAJADAS
Andalucía	1,56	35,53	11,95	11,37
Aragón	2,44	11,76	3,84	3,81
Asturias	3,32	17,58	12,90	12,01
Baleares	1,64	43,10	15,17	14,33
CANARIAS	1,26	63,41	21,13	20,55
Cantabria	1,66	10,77	7,64	7,60
Castilla y León	2,51	17,10	8,49	8,17
Castilla-La Mancha	1,64	26,53	6,99	6,88
Cataluña	1,45	15,35	4,98	4,88
C. Valenciana	1,17	20,79	6,53	6,46
Extremadura	2,77	23,42	11,07	10,69
Galicia	2,75	19,74	6,65	6,64
Madrid	2,22	28,06	8,42	8,21
Murcia	1,84	30,79	8,23	8,10
Navarra	1,84	13,92	3,60	3,55
País Vasco	2,47	17,09	3,46	3,37
La Rioja	1,21	13,30	3,65	3,59

FUENTE: Elaboración propia a partir de la Contabilidad Regional de España y la Encuesta Industrial de Empresas, Instituto Nacional de Estadística.

¹⁵⁷ Canarias 2020 Estudio de Prospectiva Tecnológica ha sido publicado por la Agencia Canaria de Investigación, Innovación y Sociedad de la Información. Los contenidos del estudio se basan en dos importantes conceptos, el de sector estratégico y de sector emergente. Según el documento, "los sectores estratégicos son aquellos que se consideran de importancia excepcional y probada para el desarrollo económico, industrial y social de Canarias, mientras que los emergentes se corresponden con campos de actividad económica basados en el conocimiento y en la tecnología, que están empezando a desarrollarse y que consecuentemente su peso en términos de PIB y su posicionamiento actual es incipiente pero que, dadas sus características, se presume que podrían convertirse en áreas estratégicas en un futuro próximo".

en el total del PIB es en Canarias de los más bajos de entre las regiones españolas. Tan sólo muestran registros más moderados La Rioja y Comunidad Valenciana. Sin embargo, cuando la comparación se realiza con el total de la industria la situación se invierte, de tal modo que la facturación realizada por las empresas energéticas canarias es relativamente la más elevada de entre las empresas industriales españolas. Evidentemente, este cambio de patrón obedece a la escasa presencia que tiene la industria en la economía canaria. En Baleares, por ejemplo, la situación es muy similar. En lo que se refiere al empleo y las horas trabajadas, Canarias mantiene también el peso más elevado de todas las regiones españolas. Sin embargo, el porcentaje de participación de estos indicadores no es tan elevado como lo era en la facturación, lo que parece indicar la elevada productividad que tiene el sector energético y del agua dentro del conjunto de ramas económicas.

Si tuviéramos que describir los rasgos más significativos de este sector productivo en el caso canario destacaríamos su limitada relevancia en términos cuantitativos con relación al conjunto del PIB regional, aunque su importancia estratégica puede ser especialmente elevada. A pesar de lo anterior, dentro del sector industrial la importancia de la energía y el agua es fundamental en el caso insular, suponiendo más de la mitad de la

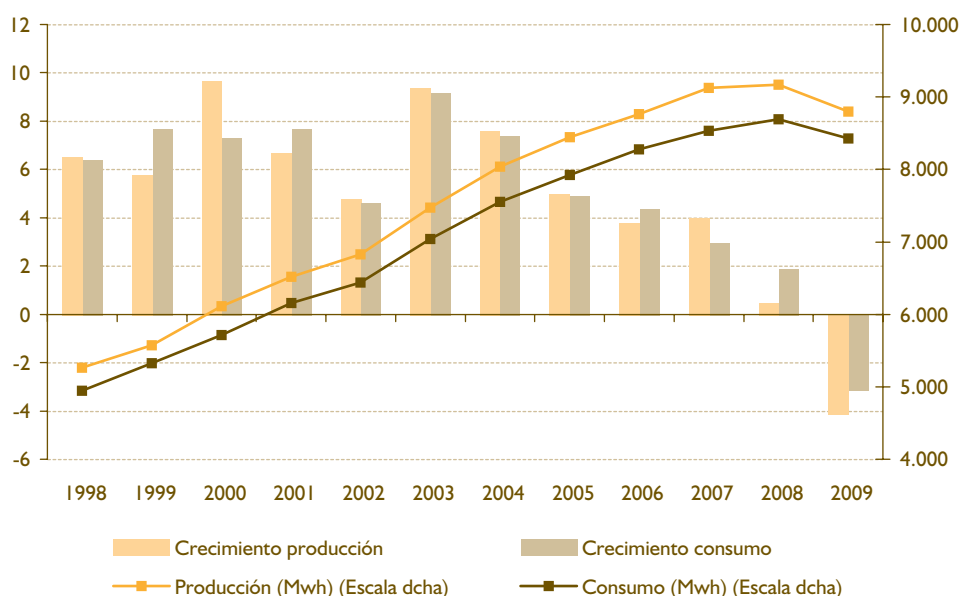
facturación total y una parte muy importante del empleo.

El dinamismo de la actividad energética ha sido notable en estos últimos años en las islas. Como se aprecia en el gráfico 2.96, entre 1998 y 2008 la producción y consumo de energía eléctrica prácticamente se ha duplicado en el archipiélago, creciendo a un ritmo medio de un cinco por ciento, alcanzando en ciertos años ritmos de avance de prácticamente un diez por ciento. Más recientemente, no obstante, se ha notado el proceso de agotamiento del ritmo de avance económico, con una moderación importante de las tasas de crecimiento, que se tornan prácticamente nulas en 2008 y pasando al dominio negativo en 2009. Los descensos de la producción y el consumo de energía eléctrica están claramente vinculados al menor pulso general que está mostrando la economía canaria, aunque la respuesta de la producción ha sido algo más intensa que la del consumo.

Desde una perspectiva algo más general podemos ponderar las diferencias, significativas, que existen en el aprovisionamiento energético del archipiélago en comparación con el resto de regiones españolas. En la tabla 2.46 se ha calculado la participación del consumo energético realizado tanto en Canarias con en el conjunto de regiones españolas sobre el total. Las cantidades originarias estaban valoradas en miles de euros y se han clasificado atendiendo al producto energético consumido.

Gráfico 2.96

PRODUCCIÓN Y CONSUMO DE ENERGÍA ELÉCTRICA EN CANARIAS. 1998 - 2009



FUENTE: Elaboración propia a partir de datos del Instituto Canario de Estadística.

Tabla 2.46

CONSUMO ENERGÉTICO EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS POR PRODUCTO. 2001 - 2007 (datos en %)

	AÑO 2001		AÑO 2007	
	ESPAÑA	CANARIAS	ESPAÑA	CANARIAS
Carbón y derivados	3,41	3,58	2,69	2,60
Gasóleo	10,00	27,97	11,80	21,43
Fueloil	6,00	7,33	3,36	8,15
Otros productos petrolíferos	2,61	5,22	2,38	7,92
Gas	26,28	10,72	27,76	8,72
Electricidad	48,16	44,51	48,29	48,57
Otros consumos energéticos	3,56	0,68	3,73	2,62
TOTAL CONSUMOS ENERGÉTICOS	100,00	100,00	100,00	100,00

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de la Encuesta de Consumos Energéticos, Instituto Nacional de Estadística.

Las diferencias estructurales en cuanto al consumo energético entre el archipiélago y el territorio nacional se encuentran en la participación de los productos petrolíferos y sus derivados y en el gas. Como se puede observar, la participación de la electricidad es más o menos similar, sobre todo en el año más reciente de la muestra (2007). Sin embargo, tanto el gasóleo, como en el fueloil y otros productos petrolíferos tienen un peso en las islas bastante superior al de la media nacional. Y ello a costa de una menor participación del gas y de los otros consumos energéticos. Aunque se trata de consumo energético, las cifras anteriores ponen claramente de manifiesto uno de los principales problemas del archipiélago en cuanto a su abastecimiento energético, la escasa diversificación de sus fuentes, con una relevancia prácticamente totalitaria del petróleo y de sus derivados.

A la alta dependencia de una única fuente energética primaria hay que sumar los elevados costes de generación de la energía en las islas. Es cierto que, como ya señalamos, el artículo 11 de la Ley 19/1994, de 6 de julio, previa una medida de compensación de este sobrecoste. El sistema viene regulado por el Real Decreto 1747/2003, de 19 de diciembre, por el que se regulan los sistemas eléctricos insulares y extrapeninsulares¹⁵⁸. En el mismo se establece que el precio de adquisición por parte de los distribuidores de la energía a los generadores será el resultante del mercado para este tipo de agentes en el conjunto

del sistema peninsular (artículo 11 del Real Decreto 1747/2003).

Efectivamente, si se comparan las diferencias del precio del megavatio de electricidad de los distribuidores que operan en la península con aquellos que actúan en el ámbito de los sistemas eléctricos insulares y extrapeninsulares (SEIE), obtenemos que éstas son mínimas. De no existir este sistema de compensación el coste de megavatio hora sería mucho más elevado en un territorio insular como el canario. En el gráfico 2.97 se ha representado una comparativa entre el precio de distribución y de generación de la energía eléctrica en territorio canario. Junto con la evolución de los precios se incluye también la senda seguida por el ratio del precio de generación con relación al de distribución. Como se puede apreciar, dicho indicador fluctúa entre dos y cuatro; es decir, el precio de generación eléctrica en Canarias duplica y llega a cuadruplicar el precio de distribución.

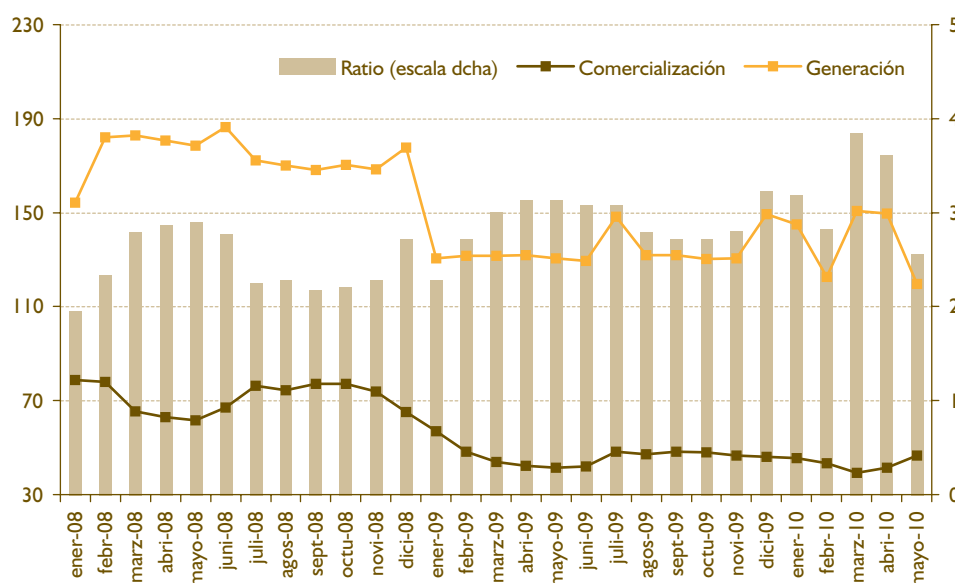
En base a la información anterior y tomando como referencia que, de acuerdo con la información manejada por Red Eléctrica de España, la demanda de energía eléctrica en Canarias en 2009 ascendió hasta los 9.102 Gigavatios¹⁵⁹ hora, podemos calcular el beneficio que supone para Canarias la existencia de este sistema de compensación, el cuál se cifra en unos 795 millones de euros anuales; en otras palabras, un 1,9 por ciento del Producto Interior Bruto regional¹⁶⁰.

158 La ley 54/1997, de 27 de noviembre, del Sector Eléctrico supuso una importante liberalización de las actividades eléctricas. El artículo 12 de dicha Ley establece que las actividades para el suministro de energía eléctrica, en territorios insulares y extrapeninsulares, serán objeto de una reglamentación singular que atenderá las especificidades derivadas de su ubicación territorial. Este real decreto viene a desarrollar la Ley 54/1997, de 27 de noviembre, teniendo en consideración las prescripciones legales establecidas en la Ley de 19/1994, de 6 de julio, de modificación del Régimen Económico y Fiscal de Canarias, y en la Ley 30/1998, de 29 de julio, del Régimen Especial de las Islas Baleares.

159 Un gigavatio equivale a 1.000 megavatios.

160 En 2008 las cifras disponibles conducen a un coste de compensación en torno a los 965 millones de euros. Esto es consecuencia de la mayor demanda realizada dicho año y la mayor diferencia entre los precios de comercialización y generación. Dicho montante suponía un 2,26 por ciento del PIB regional.

Gráfico 2.97

PRECIO DE LA ENERGÍA ELÉCTRICA EN CANARIAS. 2008 - 2010

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de Red Eléctrica de España.

Ésta es la aportación que realizó durante 2009 el Estado al sistema energético canario, lo que nos lleva a plantear ciertas dudas sobre la sostenibilidad de la situación actual.

Estas dudas no son producto de que no exista una justificación para la existencia de un sistema compensatorio. Sin duda que la hay, en la medida que la generación de energía en un territorio como el canario adolece de varios obstáculos. Lo cuestionable de la situación aparece cuando se analiza el tipo de medidas que se están adoptando para paliar este sobre coste, puesto que la mera existencia de un sistema compensatorio no debe inducir al interesado a un posicionamiento de indolencia. Al contrario, lo lógico es que adoptase las medidas necesarias para que el coste que le supone al compensador sea lo menos gravoso posible.

El instrumento idóneo para generar este cambio de esquema de suministro energético lo constituye el Plan Energético de Canarias (PECAN). Hasta la fecha se han elaborado cuatro planes (1986, 1989, 2002 y 2006), sin embargo, no parece que hayan contribuido demasiado a paliar las principales debilidades del sistema eléctrico como es la excesiva dependencia de una determinada fuente energética (petróleo y sus derivados) y la concienciación de la sociedad canaria para la adopción de medidas de ahorro energético y su uso eficiente.

En un trabajo de factura reciente, Moreno y Ramos (2008)¹⁶¹ analizan la efectividad de los PECAN para abordar estos dos objetivos prioritarios. Su valoración es poco satisfactoria. A su juicio, la diversificación energética sigue siendo una quimera. Aunque en los Planes se propone potenciar fuentes como el gas natural y las energías renovables, su peso es aún muy reducido. Esto es especialmente poco afortunado en el caso de las energías renovables puesto que su falta de impulso en poco ha venido a favorecer el desarrollo tecnológico en torno a una industria que se considera estratégica y emergente para el territorio canario, tal y como se recoge en el informe Canarias 2020. En cuanto a las medidas de ahorro energético, los planes adolecen de una excesiva confianza en la respuesta social e individual, sin que se plasme en medidas concretas y creíbles.

Junto con la energía el agua constituye un sector de actividad económica clave para la economía canaria. Como hemos señalado en líneas anteriores, al igual que la energía, el agua cuenta con un tratamiento especial dentro del Régimen Económico y Fiscal canario y es considerado como sector estratégico y emergente para el futuro del archipiélago. Trataremos, por lo tanto, de valorar hasta qué punto están siendo útiles las medidas adoptadas y la política seguida en materia de agua.

161 Moreno, J.C. y Ramos, J.M. (2008): "¿De qué pecan los PECANes canarios?", Documento de Trabajo, nº 2008-01, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de La Laguna.

En la tabla 2.47 se han incluido dos indicadores clave del sector hídrico en términos comparativos entre todas las regiones españolas. El primero es la tasa de ineficiencia en el proceso de distribución del agua y mide el porcentaje de metros cúbicos de agua que se pierden durante tal proceso. Sería lógico que las regiones en las que el agua escasea en mayor medida dicha tasa sea menor, puesto que se trataría de un recurso más valorado y tendería a cuidarse especialmente su disponibilidad. Aunque también habría que tener en cuenta la difícil orografía del territorio como un elemento explicativo de mayores pérdidas en la distribución del agua, algo que afecta particularmente al caso canario.

Entre los aspectos más destacados del estudio de la tasa de ineficiencia en la distribución del agua hay que señalar la caída de la misma entre 2000 y 2007, lo que pone de manifiesto la puesta en marcha de medidas concretas destinadas a mejorar este problema. Este cambio es generalizado para el conjunto de regiones españolas con sólo algunas leves excepciones (Cantabria, Castilla La Mancha, Galicia y La Rioja).

Dentro del panorama nacional, el archipiélago se sitúa en peores condiciones que la media pero muy

cercana a ella. Este resultado no es especialmente grave teniendo en cuenta la difícil orografía de nuestra región.

Las particularidades de las islas quedan claramente plasmadas en el valor unitario que alcanza el agua en nuestro territorio. Con 1,37 euros el metro cúbico se obtiene el valor más elevado de entre las regiones españolas y, además, con cierta distancia respecto a las demás, puesto que la segunda región con mayor valor unitario es Murcia donde se obtuvo el metro cúbico de agua a 1,16 euros. De hecho, la cifra canaria prácticamente duplica la media de las regiones españolas, cifrada en 0,75 euros. Entre los aspectos más destacados de la evolución reciente hay que nombrar que mientras que el valor unitario del agua ha descendido ligeramente en el caso canario, se ha incrementado ostensiblemente en el conjunto de España, por lo que las diferencias de coste se han ido reduciendo con el paso del tiempo.

El elevado coste del agua en Canarias debe haber presionado para que se adopten medidas específicas para paliar su impacto sobre el devenir de la eco-

Tabla 2.47

INDICADORES DEL AGUA EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 2000 - 2007

	TASA DE INEFICIENCIA EN LA DISTRIBUCIÓN DEL AGUA (%)		PRECIO UNITARIO DEL METRO CÚBICO DE AGUA (euros)	
	2000	2007	2000	2007
ESPAÑA	26,45	20,91	0,56	0,75
Andalucía	22,98	18,90	0,39	0,69
Aragón	55,58	32,31	0,37	0,56
Asturias	30,90	18,55	0,33	0,51
Baleares	29,72	17,93	0,81	0,98
CANARIAS	28,16	27,41	1,39	1,37
Cantabria	24,29	24,66	0,34	0,58
Castilla y León	28,70	25,66	0,36	0,46
Castilla-La Mancha	19,70	19,97	0,35	0,58
Cataluña	25,51	19,62	0,77	0,85
C. Valenciana	42,79	31,19	0,55	0,88
Extremadura	20,78	20,70	0,56	0,68
Galicia	15,69	20,77	0,45	0,42
Madrid	15,78	11,95	0,59	0,82
Murcia	26,22	17,03	0,80	1,16
Navarra	17,17	14,52	0,32	0,64
País Vasco	41,46	18,41	0,67	0,50
La Rioja	13,09	21,94	0,22	0,42

FUENTE: Elaboración propia a partir de la Encuesta sobre el Suministro y Saneamiento del Agua, Instituto Nacional de Estadística.

nomía. Evidentemente, resulta imposible alterar las condiciones naturales de abastecimiento de agua, por lo que las actuaciones deberían desarrollarse mediante la utilización de técnicas de tratamiento y reutilización, así como de desalinización. Siendo conscientes de estas circunstancias, en el artículo 11 de la Ley 19/1994, de 6 de julio, se invitaba a establecer un sistema de compensación que garantizase en Canarias la moderación de los precios del agua desalinizada o reutilizada.

De cumplirse estas dos premisas se deberían observar las siguientes dos relaciones. En primer lugar, en aquellas regiones en las que el valor unitario del agua sea superior, se deberá observar un uso más intensivo de la reutilización de la misma. En segundo lugar, el valor unitario del agua tratada en Canarias no debiera ser excesivamente diferente al del resto de regiones españolas, a diferencia de lo observado para el agua distribuida normal.

Con relación al primer aspecto, el gráfico 2.98 pone en evidencia que efectivamente existe una relación positiva entre valor unitario del agua y porcentaje de reutilización de la misma. Además se observan tres grupos diferenciados que son especialmente interesantes de tratar. En el cuadrante superior derecho del gráfico tendríamos a las regiones en las que más elevado es el valor unitario del agua y que mayor uso hacen de la reutilización

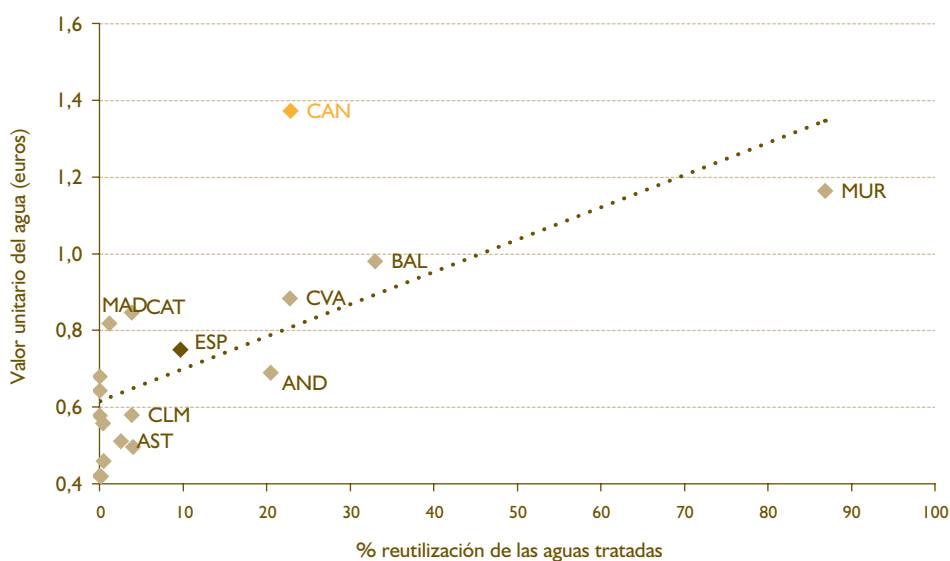
de la misma. Son regiones que se caracterizan por una escasez notoria de recursos hídricos, lo que eleva el precio del agua e incentiva la puesta en marcha de medidas para subsanar tal escasez. Serían los casos de Canarias, Baleares, Murcia, Comunidad Valenciana y Andalucía.

En segundo lugar nos encontraríamos las dos Comunidades Autónomas que acogen a las ciudades más pobladas de España. En las mismas se observa que el valor unitario del agua es bastante elevado aunque no se recurre de forma muy intensiva a la reutilización. La explicación a este hecho puede encontrarse en que el alto valor observado es producto de una importante demanda por una población con alto nivel de vida y elevada densidad. Finalmente tendríamos al resto de regiones españolas que se distinguen por disponer de un valor unitario moderado del agua y que no tienen necesidad de recurrir a la reutilización de este recurso.

Como resumen de la información anterior se puede concluir que existe una respuesta razonable por parte de las regiones españolas que mayor escasez tienen de recursos hídricos y que deben pagar un mayor valor unitario por los mismos a la adopción de medidas que ayuden a aprovechar más eficientemente tales recursos escasos. Queda por atestiguar si existen grandes diferencias en el coste del agua que se genera por esta vía.

Gráfico 2.98

VALOR UNITARIO DEL AGUA Y REUTILIZACIÓN DE LA MISMA EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 2007

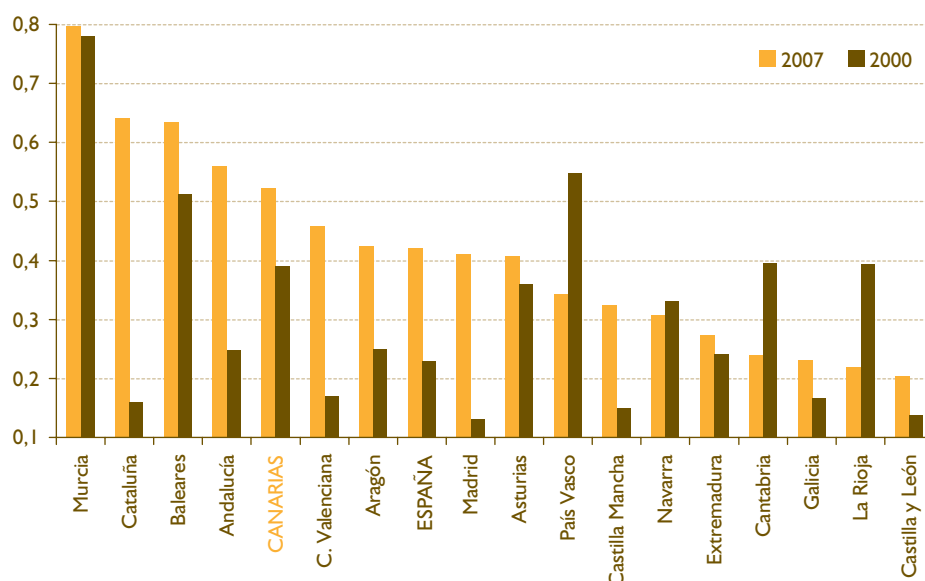


NOTA: AND: Andalucía; AST: Asturias; BAL: Baleares; CAN: Canarias; CLM: Castilla La Mancha; CAT: Cataluña; CVA: Comunidad Valenciana; ESP: España; MAD: Madrid; MUR: Murcia.

FUENTE: Elaboración propia a partir de la Encuesta sobre el Suministro y Saneamiento del Agua, Instituto Nacional de Estadística.

Gráfico 2.99

VALOR UNITARIO DEL AGUA TRATADA EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 2000 - 2007



FUENTE: Elaboración propia a partir de la Encuesta sobre el Suministro y Saneamiento del Agua, Instituto Nacional de Estadística.

Para ello en el gráfico 2.99 se ha representado el valor unitario del agua tratada en las regiones españolas. En el mismo se puede apreciar cómo el mayor valor unitario del agua tratada se produce en aquellas regiones que en mayor medida reutilizan este recurso. En este sentido se pueden apreciar diferencias bastante relevantes entre la región con el valor unitario más elevado (Murcia) y más bajo (Cantabria). En todo caso, la situación de Canarias, si bien es de las regiones con valores más elevados, alcanza cifras por debajo de las regiones que en mayor medida hacen uso de la reutilización del agua, siendo además la diferencia con la media española no tan elevada como en el agua ordinaria. Parece que las medidas adoptadas han permitido al archipiélago poder reutilizar el agua a un coste moderado, tal y como preveía el artículo II de la Ley 19/1994.

Para finalizar con el análisis del agua hay que volver a recordar la importancia que tiene este sector en términos estratégicos para una región como la canaria. Las condiciones naturales de Canarias han generado problemas de escasez en el recurso hídrico que han tenido que ser solventadas recurriendo a la desalinización o la reutilización. Esta necesidad se ha ido convirtiendo en virtud en la medida que se han desarrollado técnicas y tecnologías de tratamientos de aguas muy avanzadas, que convierte a la actividad hídrica en estratégica para las islas. No es que tengan potencial en un futuro, sino que ya constituyen una

realidad que necesita ser explotada para hacerla una industria competitiva en el archipiélago.

Una política pública de apoyo al desarrollo de la energía y el agua, orientada a sacar rendimiento a las condiciones naturales de Canarias, debe ser clave para colaborar en el cambio de modelo que se desea impulsar desde las Administraciones Públicas. Los recursos naturales los tenemos, la experiencia y las tecnologías también, sólo queda darle un impulso, un apoyo institucional a los agentes que operan en estas actividades, para que compitan en el entorno internacional, dentro de una industria de alto valor añadido para una región de las características de la canaria.

2.3.3.3. Sector servicios

2.3.3.3.1. Turismo

Es difícil sintetizar en pocas páginas la coyuntura del sector más relevante de la economía canaria, especialmente en un año tan convulso como 2009. Esto es así por la cantidad de cambios que se han producido en las principales variables turísticas, así como por la diferente evolución de muchos de los indicadores durante la primera y la segunda mitad del año. Además, en un contexto de crisis, las comparaciones interanuales estándar de los principales indicadores pueden ocultar información relevante, puesto que a veces se producen espejismos de recuperación (tasas de variación in-

teranuales positivas) que no se explican por los buenos registros alcanzados, sino por la comparación con los meses más negros de la crisis que, eso sí, todos los indicadores parecen apuntar que han quedado atrás. La complejidad de este panorama ha limitado también la posibilidad de realizar un análisis en mayor detalle para captar, por ejemplo, la diversidad insular.

A la complejidad que añade al análisis de la coyuntura turística el impacto de la crisis actual, hemos de sumar la necesaria consideración del proceso de transposición de la Directiva de Servicios de la Unión Europea a nuestro ordenamiento jurídico, y sus implicaciones para el sector turístico.

La intensidad con la que ha golpeado la crisis al sector, así como el alcance e implicaciones de la transposición de la Directiva de Servicios han reavivado, aún más si cabe, el debate sobre la necesaria revisión del modelo turístico canario.

Al objeto de abordar estas cuestiones, el epígrafe se ha estructurado en tres apartados. El primero de ellos se dedicará exclusivamente al análisis de la información de naturaleza coyuntural relativa al sector. En el segundo apartado se analizará el proceso de transposición de la Directiva de Servicios de la Unión Europea a nuestro ordenamiento jurídico, así como las implicaciones que de él se derivan. Finalmente, en el tercer apartado, se aborda la cuestión del modelo turístico canario, planteándose algunos objetivos

concretos que deberían orientar cualquier estrategia de cambio.

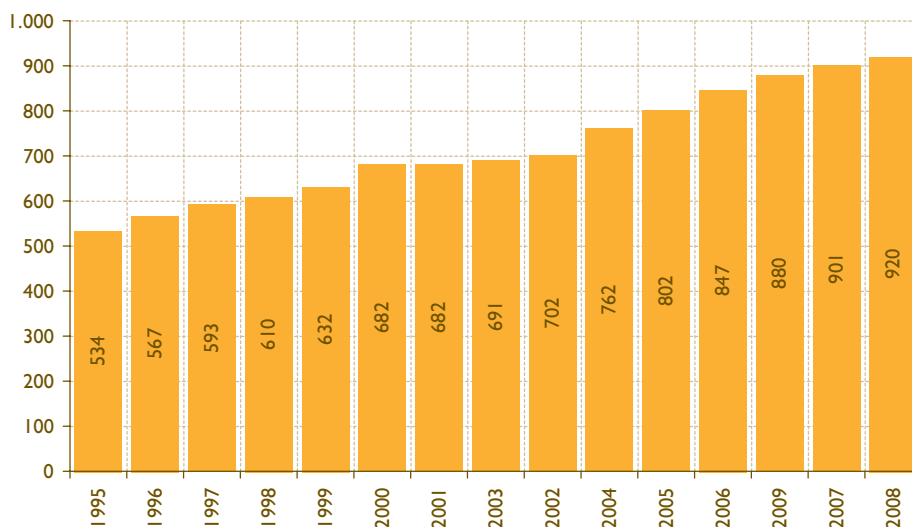
2.3.3.3.1.1. Coyuntura turística

El año 2009 pasará a la historia como el que ha mostrado una evolución más negativa a nivel mundial desde que existen estadísticas registradas por la Organización Mundial del Turismo (OMT), a partir de 1950. Como se observa en el gráfico siguiente, las llegadas turísticas internacionales en 2009 se situaron en 880 millones, lo que supuso una caída del 4,3% con respecto a las cifras del año anterior. Dicha caída no ha sido homogénea en cuanto a su distribución geográfica, registrándose una disminución aún mayor en el grupo de países del sur de Europa, del 5%, que es la región de destino en la que, en la clasificación de países de la OMT, se encuentra englobada España.

A partir de la experiencia de seis décadas de turismo internacional relativamente masivo, los estudios de la OMT ponen de manifiesto que el sector ha demostrado ser sensible a los condicionantes adversos, sean catástrofes naturales, atentados, inestabilidad política, enfermedades, crisis económicas, etc. Sin embargo, ha quedado también de manifiesto a lo largo de este tiempo su gran capacidad de recuperación. En el caso de las crisis económicas, la caída de las rentas y la inestabilidad laboral son factores que influyen en las decisiones de gasto turístico, pero no de forma tan intensa como cabría esperar. La necesidad de viajar está arraigada en

Gráfico 2.100

EVOLUCIÓN DE LAS LLEGADAS DE TURISTAS INTERNACIONALES EN EL MUNDO (número de llegadas en millones)



FUENTE: Organización Mundial del Turismo. Elaboración propia.

amplios sectores de la población de los países desarrollados, aunque la elección de medios de transporte, la sustitución entre destinos o la cantidad de renta que se asigna a los viajes se ve influida en tiempos de crisis. Los ingresos por turismo internacional registraron en 2009 una caída del 6% expresada en monedas locales de los destinos y a precios constantes, lo que refleja que no sólo se viajó menos, sino que el gasto real por turista también experimentó una merma.

Al observar la evolución mensual de las llegadas de turistas internacionales publicadas por el mencionado organismo puede obtenerse un mayor detalle de la dinámica de la crisis (véase gráfico 2.101). Así, a partir de septiembre de 2008 comienzan a producirse variaciones interanuales negativas en las llegadas de turistas, lo que desemboca en un primer semestre de 2009 especialmente difícil (salvo el mes de abril, debido al efecto *semana santa*), con tasas interanuales negativas que llegan a alcanzar los 13 puntos porcentuales. Sin embargo, paulatinamente se van observando síntomas de recuperación durante la segunda mitad de 2009 que llevan a que el año termine con variaciones interanuales positivas durante los meses de noviembre y diciembre. Estas cifras de final de año aún están por debajo de los máximos históricos para dichos meses, pero reflejan en todo caso una tendencia favorable de recuperación. Como se verá posteriormente, la evolución internacional va a marcar las grandes líneas de la senda seguida por nuestro

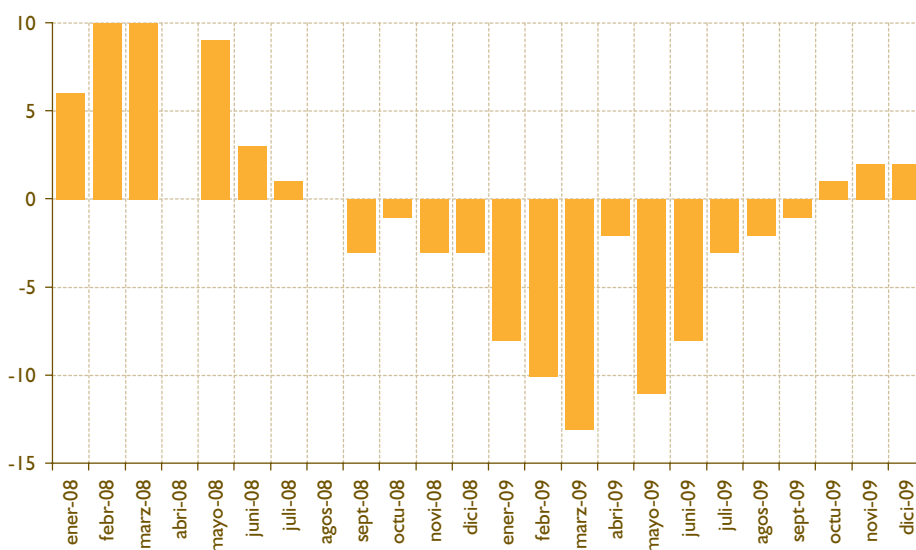
Archipiélago. Sin embargo, hay dos factores diferenciales: un pequeño retraso en la recuperación y la mayor intensidad de las dificultades.

Las previsiones del grupo de expertos de la OMT para el año 2010 muestran una mejora muy notable de las expectativas, como se puede apreciar en el gráfico 2.102. Un 55% del panel de expertos esperan que el año turístico 2010 será mejor que 2009, un 7% considera incluso que será mucho mejor; mientras que solamente un 7% esperan que el año 2010 sea peor que el anterior. Estas expectativas, a pesar de ser simplemente opiniones de expertos, tienen un elevado valor, puesto que reflejan estados de ánimo y han demostrado a lo largo de los últimos años un elevado grado de acierto (excepto en 2008, cuando no se anticipó la intensidad de la crisis).

La importancia de la crisis tiene su reflejo tanto en los mercados emisores de turistas hacia Canarias como en los competidores. Con respecto a estos últimos, las cifras de llegadas muestran que existen diferencias en los resultados obtenidos por los destinos, siendo los resultados de Canarias en 2009 los peores entre el conjunto de nuestros principales competidores. Esta situación debe ser muy tenida en cuenta en cualquier valoración de la coyuntura turística de Canarias, de modo que la estrategia de recuperación deberá combinar tanto medidas de reactivación a corto plazo como medidas a medio y largo plazo que supongan

Gráfico 2.101

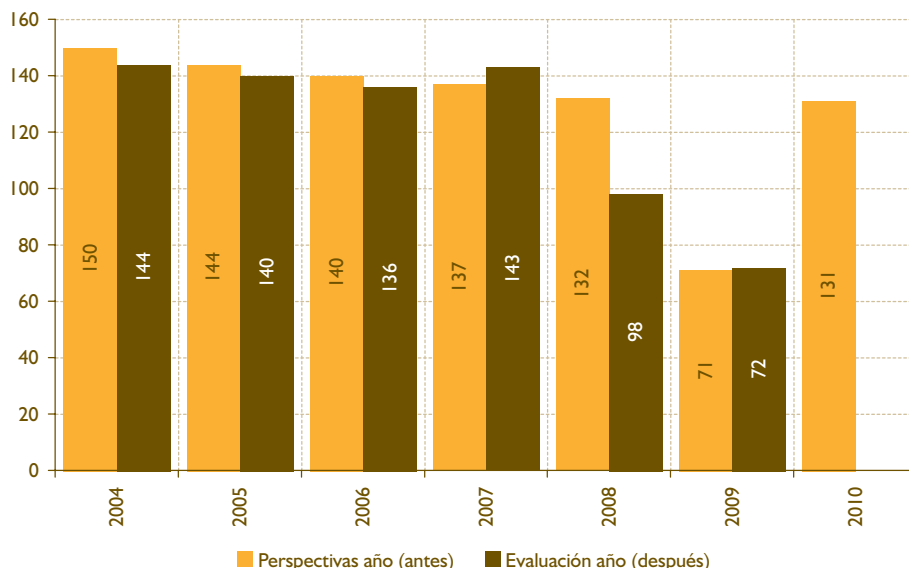
EVOLUCIÓN MENSUAL DE LAS LLEGADAS DE TURISTAS INTERNACIONALES EN EL MUNDO (tasas de crecimiento interanuales, en %)



FUENTE: Organización Mundial del Turismo. Elaboración propia.

Gráfico 2.102

VALORACIÓN DE LA COYUNTURA TURÍSTICA MUNDIAL POR EL GRUPO DE EXPERTOS DE LA OMT (un índice 100 indica que las valoraciones favorables igualan a las desfavorables)



FUENTE: Organización Mundial del Turismo. Elaboración propia.

una progresiva reorientación del modelo turístico con vistas a recuperar niveles de competitividad perdidos mucho antes de la crisis actual.

Atendiendo a las cifras publicadas por el Instituto de Estudios Turísticos (IET), que se muestran en el gráfico 2.103, la llegada de turistas extranjeros a Canarias disminuyeron en 2009 más de un 12%, siendo los peores resultados entre las Comunidades Autónomas que ofrecen turismo de litoral en España y muy lejos de países como Marruecos o Turquía que, en un contexto de crisis internacional, consiguieron atraer a un mayor número de turistas.

Las tasas de variación de las llegadas de turistas a Canarias publicadas por el Instituto de Estudios Turísticos, y especialmente las cifras absolutas, han mostrado tradicionalmente una diferencia significativa con las publicadas por parte del ISTAC y la Consejería de Turismo, tomadas estas últimas de Aeropuertos Españoles y Navegación Aérea. Esta discrepancia de cifras ha dado lugar históricamente a una dificultad de interpretación, que ha sido subsanada gracias a un convenio de colaboración entre el IET y el ISTAC (BOC nº 102, 29 mayo 2009). A partir de septiembre de 2009 comenzaron a publicarse conjuntamente por parte del IET e ISTAC cifras homogéneas y detalladas de llegadas de turistas a Canarias que vienen a mejorar las estadísticas con las que tradicionalmente se venía trabajando. Sin embargo, dado que estas nuevas

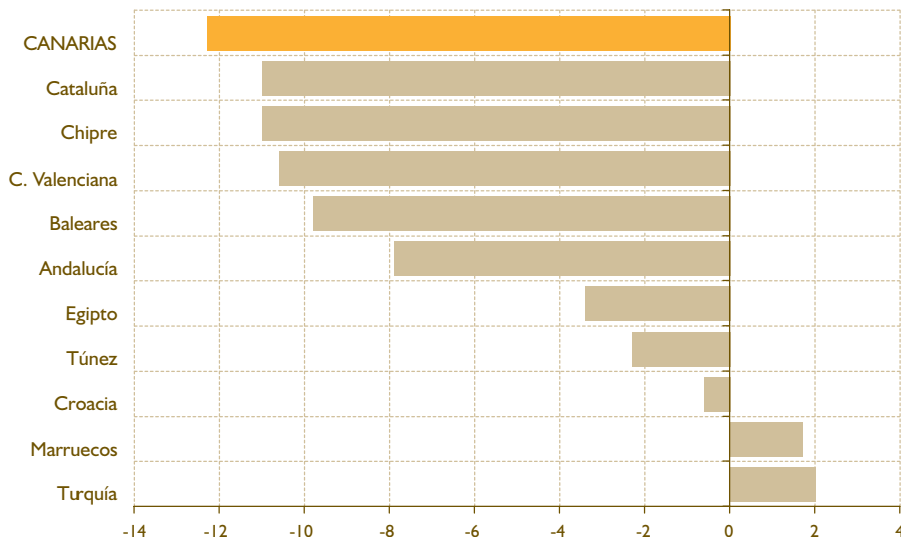
cifras se empiezan a publicar en septiembre del año, para referirnos a los datos desagregados de llegadas de turistas extranjeros por islas en 2009 hay que seguir utilizando las estadísticas aportadas por AENA.

Según las estadísticas de AENA, durante el año 2009 el tráfico total de pasajeros para el conjunto de aeropuertos canarios se redujo en un 11,8%, frente a un 8,1% de caída para el conjunto de España (véase gráfico 2.104). La distribución de esta caída no fue uniforme destacando, entre los aeropuertos de mayor relevancia turística, el descenso registrado en Fuerteventura, de un 16,8%. En general, aquéllos aeropuertos que dependen en mayor medida del tráfico interinsular se vieron relativamente menos afectados, aún con notables caídas. Por su parte, los aeropuertos de Tenerife Sur y Lanzarote mostraron unos descensos acusados, mientras que Gran Canaria y el agregado de los dos aeropuertos de Tenerife, registraron en ambos casos descensos de pasajeros algo superiores al 10%.

En relación a las llegadas de pasajeros procedentes del extranjero en 2009, las cifras de AENA, que se presentan en el gráfico 2.105 para las 5 islas que reciben vuelos internacionales, permiten confirmar la intensa caída en el turismo extranjero en la isla de Fuerteventura, con una disminución del 18,1%, que se explica principalmente por una disminución del orden de 107.000 alemanes y 75.000 británicos. Por su parte, La Palma y Lanzarote muestran descensos próximos al 14%. En

Gráfico 2.103

EVOLUCIÓN DE LA LLEGADA DE TURISTAS EN ESPAÑA Y DESTINOS EMERGENTES DEL MEDITERRÁNEO EN 2009 (tasas de variación interanuales, en %)



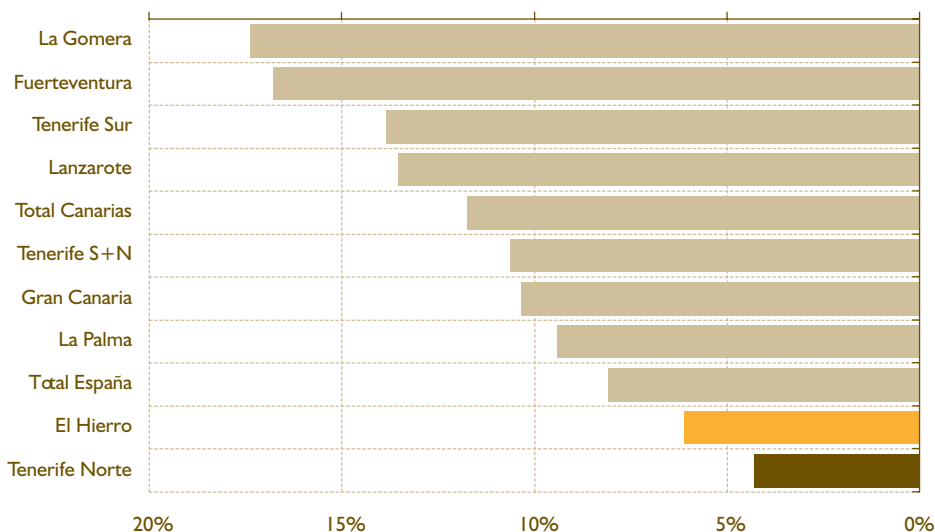
FUENTE: Instituto de Estudios Turísticos e Institutos de Estadística Nacionales. Datos para Chipre y Egipto hasta noviembre, Turquía, Marruecos y Túnez hasta octubre y Croacia hasta septiembre, tomados de Exceltur. Elaboración propia.

estas últimas islas, además de las caídas intensas de los dos grandes mercados emisores extranjeros, destaca el descenso del turismo suizo, en La Palma, y del irlandés, en Lanzarote. Finalmente, las dos islas capitalinas, muestran una reducción en las llegadas de pasajeros

procedentes del extranjero del orden del 12%. En el caso de Gran Canaria, el aspecto más significativo fue el desplome del mercado británico, en un 23,9%, mientras que en el caso de Tenerife, la caída está distribuida de una forma más uniforme.

Gráfico 2.104

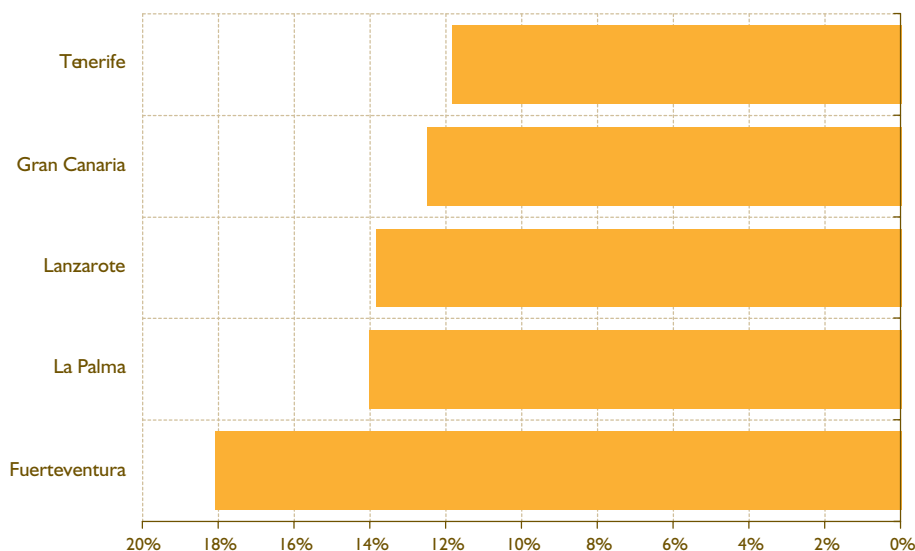
EVOLUCIÓN DEL TRÁFICO TOTAL DE PASAJEROS EN LOS AEROPUERTOS CANARIOS EN 2009 (tasa de variación interanual, en %)



FUENTE: Aeropuertos Españoles y Navegación Aérea. Elaboración propia.

Gráfico 2.105

EVOLUCIÓN DE LAS LLEGADAS DE PASAJEROS PROCEDENTES DEL EXTRANJERO POR ISLAS EN 2009 (tasa de variación respecto al año anterior)



FUENTE: Consejería de Turismo. Datos tomados de AENA. Elaboración propia.

Un análisis de la coyuntura turística en Canarias requiere un tratamiento detallado de la evolución de los dos grandes mercados emisores: Reino Unido y Alemania. El número de británicos llegados a Canarias en 2009 se redujo en 524.564 turistas, según los registros de AENA publicados por la Consejería de Turismo (véase gráfico 2.106), lo que supuso una reducción del 15,6%, que hizo bajar la participación porcentual de este mercado en el total de llegadas al Archipiélago en casi un punto, hasta el 35,5%. Por su parte, la llegada de turistas alemanes disminuyó en un 10,8% que, aún siendo una caída muy intensa, es menor que la media. Entre los mercados que experimentaron una caída relativa menos acentuada hay que destacar a los países nórdicos, con descensos entre el 3 y el 8%, mientras que otras caídas especialmente significativas en términos relativos son las de Italia, Irlanda, Rusia, Suiza, Holanda y República Checa.

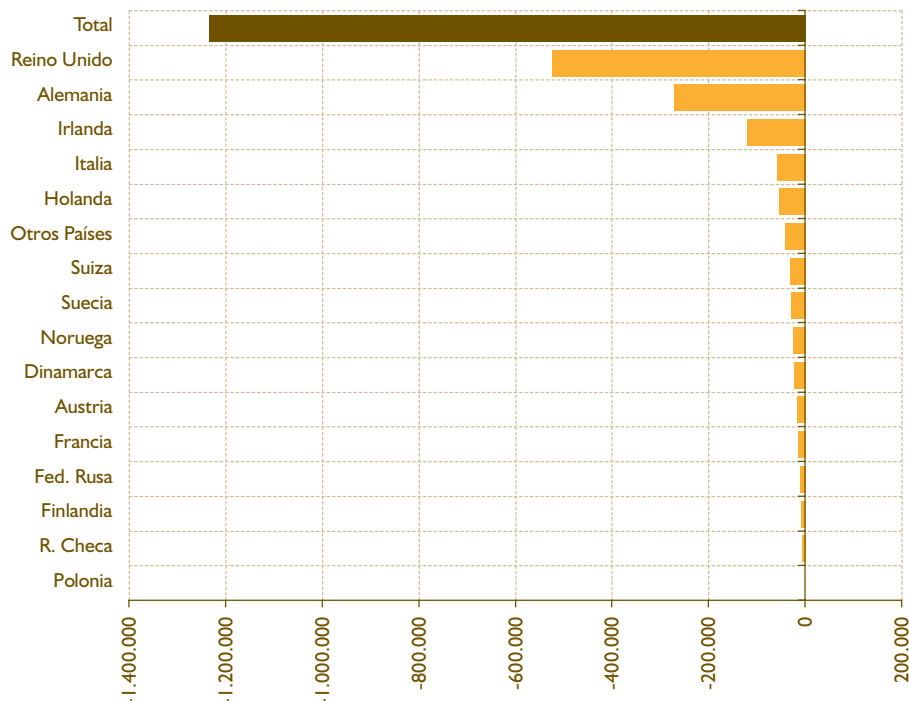
La disminución de turistas procedentes del Reino Unido en 2009, de un 15,6%, tiene varias causas. Por un lado, el tipo de cambio medio anual de la libra con respecto al euro se situó en 0,89£/€, lo que supuso una apreciación de nuestra moneda en un 11,9% respecto a 2008 y en un 30% con respecto a 2007. Adicionalmente, la crisis internacional ha afectado de forma intensa al Reino Unido, cuyos aeropuertos han mostrado una disminución importante de las salidas. Particularmente afectados han sido los aeropuertos del norte, como Manchester, Liverpool o Glasgow,

mientras que en los más próximos a Londres las caídas han sido menores. Según la *International Passenger Survey*, la salida de pasajeros internacionales del Reino Unido (incluyendo todos los destinos), descendió un 15,2% en 2009, siendo ligeramente mayor el descenso para aquellos que viajaron por motivos vacacionales, del 15,6%. Esta tasa de variación corresponde exactamente con la caída en las llegadas de turistas británicos en Canarias en el año, por lo que la cuota de Canarias dentro del mercado emisor vacacional británico ha quedado inalterada en 2009, en relación al año anterior, en un 7,3%.

La dinámica trimestral del turismo británico con destino en Canarias ha seguido en 2009 una tendencia similar a la mostrada por el conjunto del turismo emisor vacacional británico, según se desprende de la información aportada en el gráfico 2.107. A partir del tercer trimestre de 2008 se produce un crecimiento interanual negativo, tanto para las salidas vacacionales desde el Reino Unido, como para las llegadas de británicos a Canarias. Las cifras de 2008 muestran un comportamiento peor de Canarias frente a otros de sus competidores vacacionales. Sin embargo, en 2009, considerado globalmente, la evolución del turismo receptivo británico en Canarias fue similar al del conjunto del mercado emisor británico aunque con particularidades trimestrales: en el primer y el último trimestre de 2009 la variación interanual de las llegadas de turistas del Reino Unido a Canarias son

Gráfico 2.106

EVOLUCIÓN DE LAS LLEGADAS DE TURISTAS EXTRANJEROS A CANARIAS EN 2009 (variación absoluta)



FUENTE: Aeropuertos Españoles y Navegación Aérea. Elaboración propia.

mejores que los registros de las salidas, mientras que en los dos trimestres centrales del año el comportamiento de Canarias fue peor que el del conjunto del mercado emisor británico. Este hecho puede estar poniendo de manifiesto un mejor comportamiento de Canarias durante la temporada alta, en los meses invernales, frente a las crecientes dificultades durante los trimestres intermedios del año. En relación al turismo alemán, la disminución en 271.000 turistas en 2009 representa un 10,8%, caída porcentual que es inferior a la observada para el mercado británico, aunque es una cifra a añadir a la atonía del mercado alemán en Canarias a largo de los últimos años.

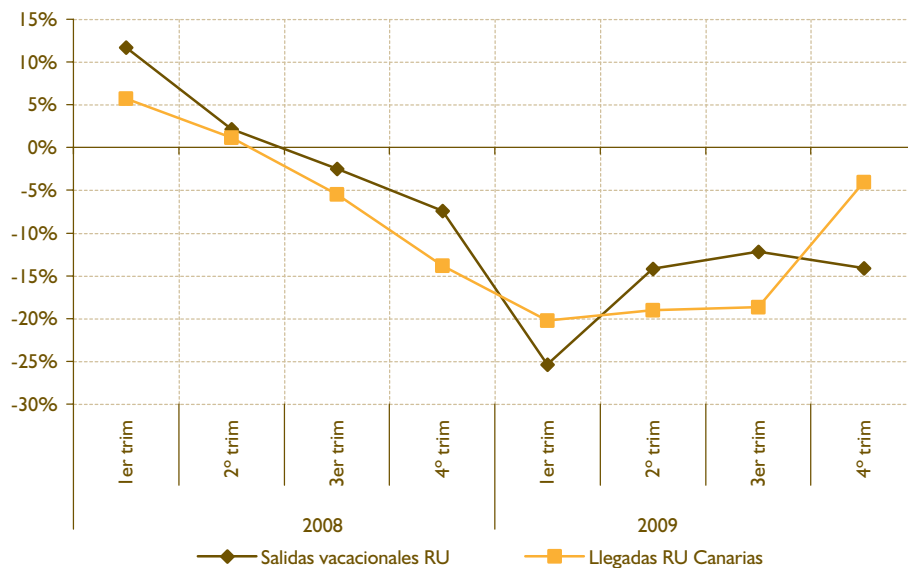
El análisis mensual de las llegadas de turistas a Canarias según el Instituto de Estudios Turísticos que se presenta en el gráfico 2.108 ofrece una perspectiva clara de la dinámica e intensidad de las dificultades afrontadas a lo largo del año 2009, que se inició con una caída del 7% en enero hasta alcanzar en marzo y junio variaciones interanuales negativas superiores al 20%. En todo caso, la segunda mitad del año tiene un comportamiento mucho más favorable que la primera. Si bien se mantienen las tasas interanuales negativas, la intensidad de la caída va suavizándose hasta alcanzar en los primeros meses de 2010 variaciones positivas.

En un contexto de crisis como el de 2009 las tasas de variación interanuales positivas deben ser interpretadas con suma cautela, pues a veces son el resultado de la comparación con meses anteriores con bajos registros. Por ello, para entender la magnitud de la crisis turística en términos de llegadas, y valorar lo próximos o cercanos que nos encontramos de la recuperación, habría que tener información acerca de la distancia de las cifras respecto las registradas antes de empezar la crisis. En el gráfico 2.109 se realiza una comparación de los resultados mensuales de 2009 con la media mensual alcanzada en los tres años previos, 2006-2008, a fin de obtener una perspectiva más clara al respecto. Así, puede observarse que en junio y septiembre de 2009 se alcanzaron los resultados más negativos en términos de llegadas, con caídas de más del 20% respecto a los datos medios de los años anteriores. Este análisis permite comprobar la tímida recuperación que se da en los meses finales de 2009 y principios de 2010. Sin embargo, las cifras de turistas recibidos en ese periodo se encuentran aún entre un 10 y un 15% por debajo de las que se observaron en los años previos a la crisis.

En el caso de los turistas peninsulares la disminución de la afluencia a Canarias ha sido también muy sig-

Gráfico 2.107

EVOLUCIÓN DE LAS SALIDAS VACACIONALES DEL REINO UNIDO (TODOS LOS DESTINOS) Y LAS LLEGADAS DE TURISTAS DEL REINO UNIDO A CANARIAS (tasa de variación interanual, en %)



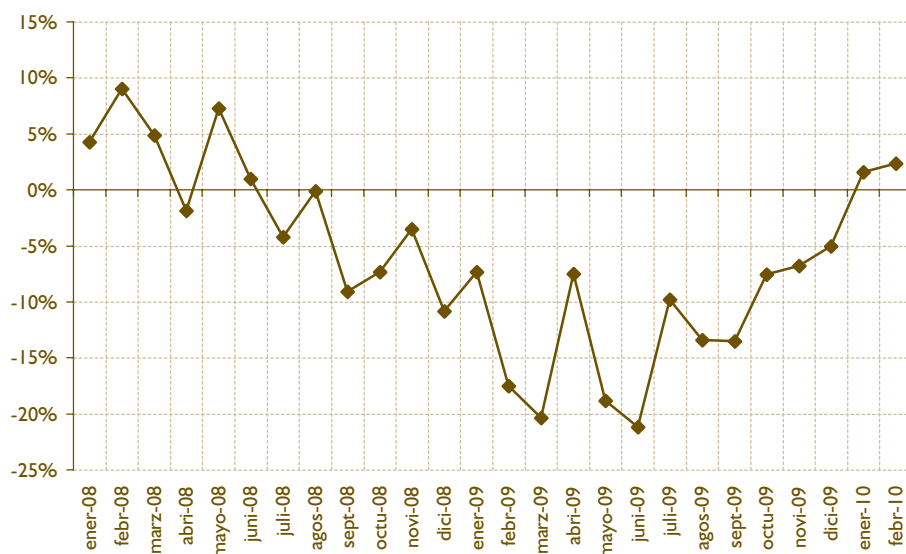
FUENTE: International Passenger Survey, Statistics UK, y Consejería de Turismo del Gobierno de Canarias, con datos de AENA. Elaboración propia.

nificativa. La Estadística de Pasajeros Nacionales publicada por el ISTAC hasta agosto de 2009, permite comprobar que la disminución acumulada de pasajeros residentes en otras Comunidades Autónomas, durante los ocho primeros meses del año 2009 fue de casi 400.000 o, lo que es lo mismo, un 21,7% de

descenso. En todo caso, a partir de dicho mes, debido a la implantación de FRONTUR-Canarias, no es posible disponer de estadísticas homogéneas sobre llegadas de turistas peninsulares aunque el contraste entre diversas fuentes permite apreciar una recuperación muy importante. Así, por ejemplo, la evolu-

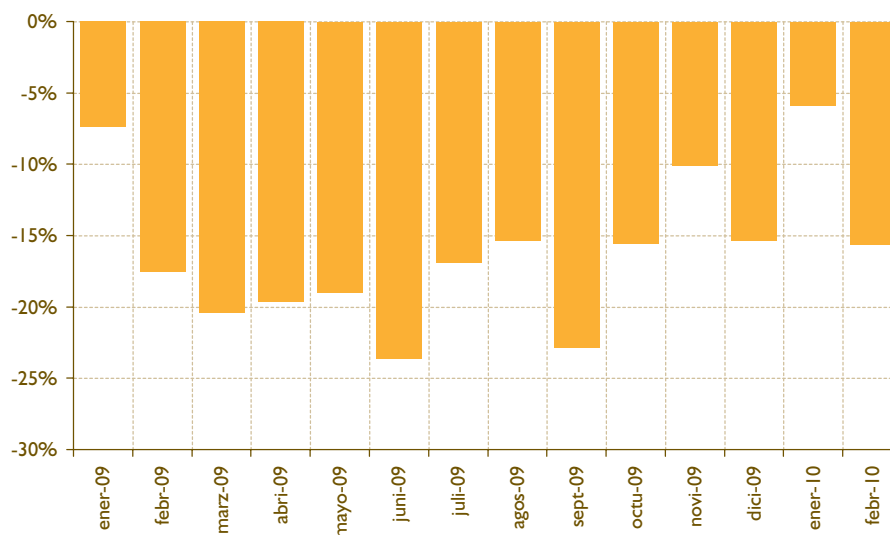
Gráfico 2.108

EVOLUCIÓN MENSUAL DE LAS LLEGADAS DE TURISTAS EXTRANJEROS A CANARIAS (tasa de variación interanual, en %)



FUENTE: Movimientos Turísticos en Frontera. Instituto de Estudios Turísticos. Elaboración propia.

Gráfico 2.109

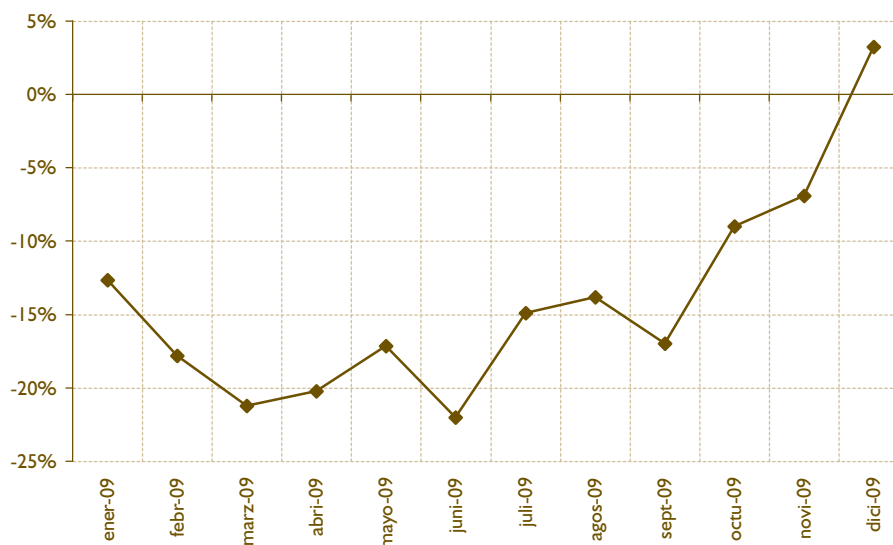
EVOLUCIÓN DE LAS LLEGADAS DE TURISTAS EXTRANJEROS (tasa de variación respecto a la media del mismo mes en 2006 - 2008, en %)


FUENTE: Movimientos Turísticos en Frontera. Instituto de Estudios Turísticos. Elaboración propia.

ción del número de turistas españoles (incluyendo canarios) alojados en hoteles según el ISTAC que se muestra en el gráfico 2.110 permite comprobar que, a pesar de la disminución del 11,4% a lo largo del conjunto del año 2009, se produjo un comportamiento mensual muy desigual.

Si bien los resultados de los tres primeros trimestres fueron muy negativos, los resultados de finales de 2009 parecen reflejar ciertos indicios de recuperación, pues no solamente superan a los del año anterior, sino también, en el caso de diciembre, a la media de los años 2006 a 2008. Lamentablemente, los resultados para los

Gráfico 2.110

EVOLUCIÓN DE LOS TURISTAS ESPAÑOLES ALOJADOS EN HOTELES (tasa de variación respecto a la media del mismo mes en el periodo 2006 - 2008, en %)


FUENTE: Encuesta de Alojamiento en Establecimientos Hoteleros. Instituto Canario de Estadística. Elaboración propia.

primeros meses de 2010 publicados por el ISTAC no son comparables con los del año anterior debido a una ampliación de la población objeto de estudio, lo que imposibilita la extensión temporal del análisis.

La evolución de las llegadas, junto con la reducción de los presupuestos vacacionales ha influido notablemente en el gasto turístico, que ya había sido una de las variables más castigadas durante la última década. El gasto turístico agregado, del conjunto de turistas tanto en origen como en destino, ascendió en 2008 a 10.622 millones de euros, cifra que se redujo hasta los 9.075 millones en 2009, lo que supuso una caída de 1.547 millones de euros. Analizando la evolución por trimestres y a precios constantes, en el gráfico 2.111 se puede apreciar que a partir del cuarto trimestre de 2008 la caída es muy intensa, alcanzando un máximo de disminución interanual en el tercer trimestre de 2009 (verano), en el que el gasto turístico real se redujo un 18,4%, para luego registrar la tasa cierta recuperación durante el último trimestre de 2009 y ya tasas interanuales positivas a principios de 2010.

Para apreciar claramente la magnitud de la merma de ingresos por parte del sector turístico en Canarias resulta útil centrarse en la parte del gasto que mayor incidencia tiene en la economía del Archipiélago, que es el que se realiza en destino. En el gráfico 2.112 puede comprobarse que las tasas de variación reales del gasto total trimestral en destino comienzan a mostrar un

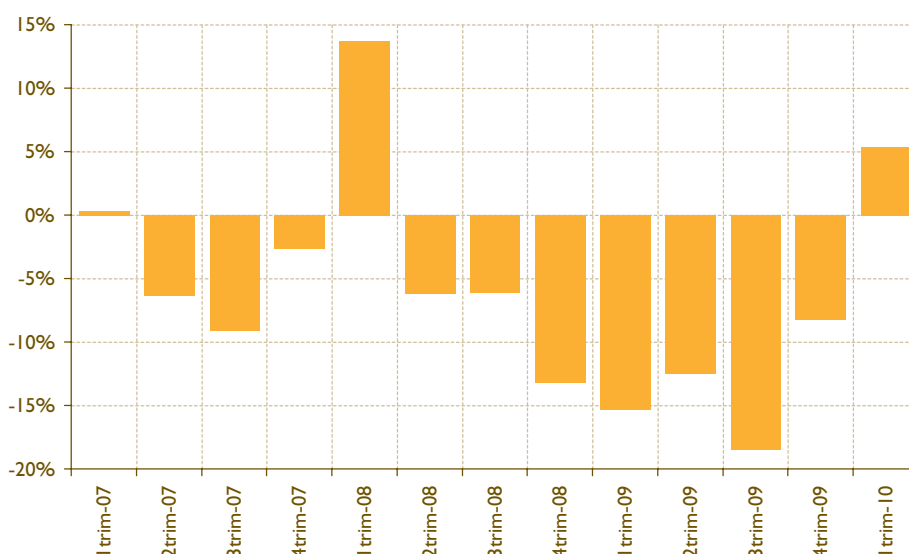
comportamiento muy preocupante a partir del tercer trimestre de 2008, deterioro que se vuelve más intenso a partir del último trimestre de 2008 y los tres primeros trimestres de 2009. Durante el cuarto trimestre de 2009 la tasa de variación real interanual del gasto turístico total en Canarias es solo de un -7% respecto al año anterior aunque, como se verá, esta cifra debe ser interpretada con precaución, pues no supone aún un indicio claro del final de la crisis.

Otra forma de obtener información del comportamiento del gasto turístico real total en destino es comparar los datos trimestrales con los registrados en el mismo periodo de 2006, un año relativamente bueno en el contexto del estancamiento de la última década (véase gráfico 2.113). En este caso se observa que ya durante 2008 se apreciaban signos claros de disminución del gasto, adquiriendo la caída mayor intensidad durante 2009, particularmente en el tercer trimestre en el que el gasto en destino es un 34% inferior al que se produjo en 2006. La evolución del gasto turístico real en destino durante el último trimestre de 2009, aunque supuso una mejora respecto al trimestre anterior, aún se situó un 26% por debajo del dato registrado en el mismo trimestre de 2006.

Las dificultades experimentadas por el sector turístico pueden observarse también desde la perspectiva del alojamiento, tanto hotelero como en apartamentos. En el caso de los hoteles, las pernoctaciones tota-

Gráfico 2.111

EVOLUCIÓN DEL GASTO AGREGADO REAL* DE LOS TURISTAS EXTRANJEROS EN CANARIAS (tasa de variación interanual, en %)

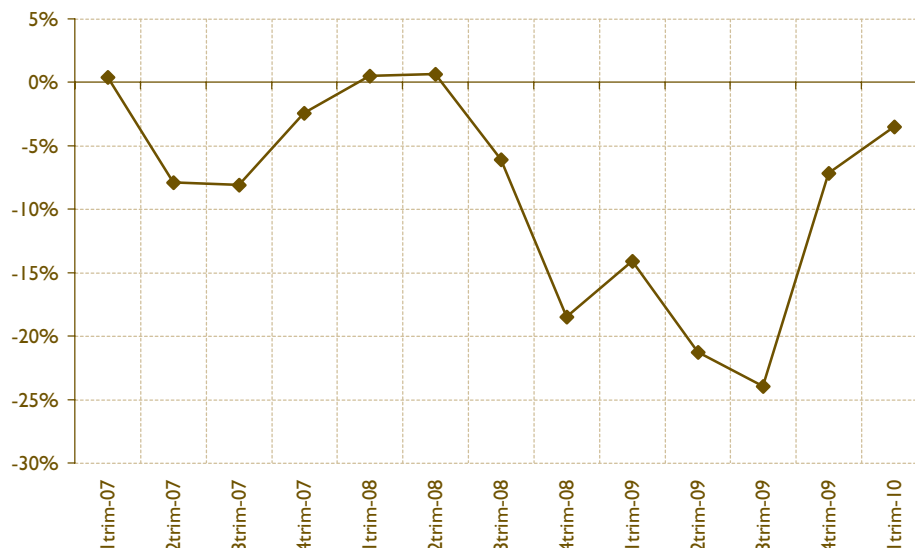


* Deflactado con el IPC de Canarias.

FUENTE: Encuesta sobre el gasto turístico. Instituto canario de estadística. Elaboración propia.

Gráfico 2.112

EVOLUCIÓN DEL GASTO TURÍSTICO REAL* EN DESTINO (tasa de variación interanual, en %)



* Deflactado con el IPC de Canarias.

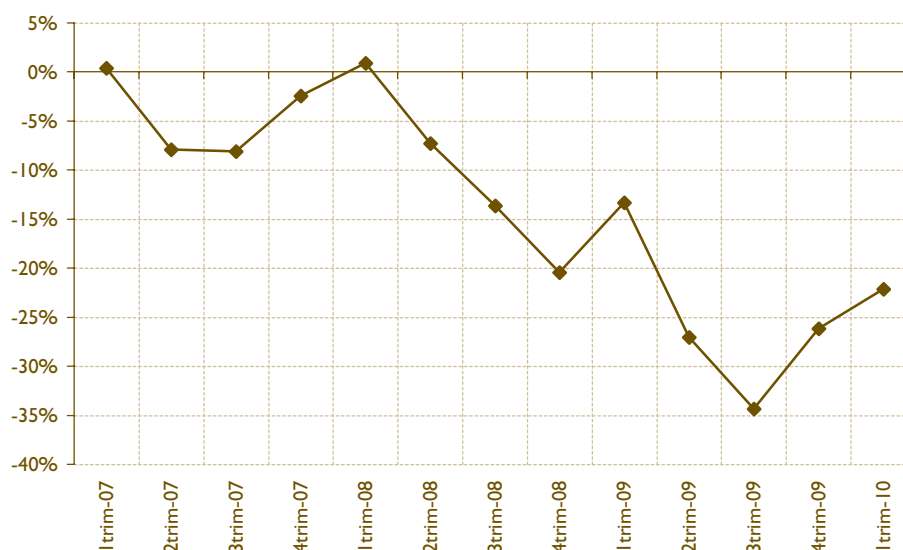
FUENTE: Encuesta sobre el Gasto Turístico. Instituto Canario de Estadística. Elaboración propia.

les durante 2009 se situaron un 6,1% por debajo de las correspondientes a la media de los tres años anteriores, según el INE, y un 12,3% por debajo, según el ISTAC. Siendo éstos malos datos, se sitúan en línea con los observados para las llegadas, pero

son mejores que los estimados para el gasto turístico. La explicación de esta situación se relaciona con los importantes descuentos que se realizaron durante el año, lo que hace que la afluencia hotelera no caiga tanto como el gasto.

Gráfico 2.113

EVOLUCIÓN DEL GASTO TURÍSTICO REAL* EN DESTINO (tasa de variación respecto al mismo trimestre de 2006, en %)

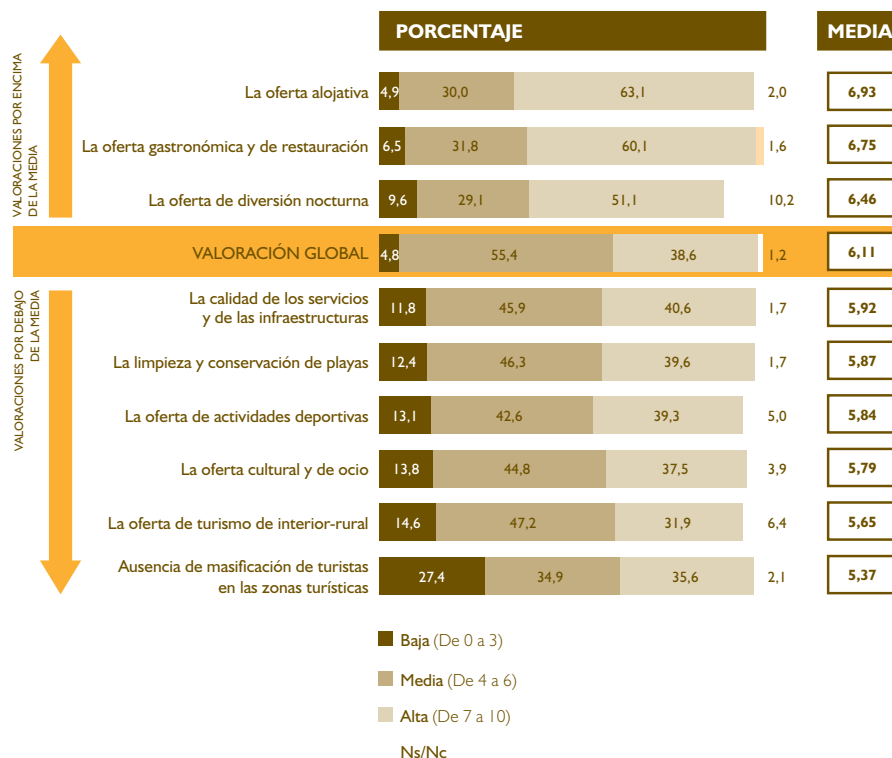


* Deflactado con el IPC de Canarias.

FUENTE: Encuesta sobre el Gasto Turístico. Instituto Canario de Estadística. Elaboración propia.

Cuadro
Barómetro
2.3

**OPINIÓN DE LOS CANARIOS SOBRE OFERTA TURÍSTICA
DE LAS ISLAS CANARIAS. BARÓMETRO DE OPINIÓN PÚBLICA
EN CANARIAS. 1ª oleada 2010**



Escala de 0 a 10
Base: Total muestra (3.150 casos)

- El turismo de las Islas Canarias es valorado de forma positiva por sus ciudadanos (6,11); siendo la oferta alojativa, la oferta gastronómica y la oferta de diversión nocturna los aspectos que reciben mejores puntuaciones. Por el contrario, el nivel masificación y la oferta de turismo de interior-rural son las dimensiones del turismo que despiertan mayor insatisfacción entre los canarios.
- Cabe destacar las bajas valoraciones que realizan los ciudadanos de Fuerteventura en todos los aspectos relacionados con el ocio (diversión nocturna, oferta cultural y de ocio, actividades deportivas o turismo de interior).

FUENTE: Barómetro de Opinión Pública en Canarias 1ª oleada de 2010. CES de Canarias. Elaboración Propia.

En el caso de las pernoctaciones hoteleras, resulta igualmente útil realizar la comparación de los datos mensuales de 2009 con la media registrada en el mismo mes durante los tres años anteriores (véase gráfico 2.114). De este modo, puede comprobarse que se ha producido una importante recuperación de las pernoctaciones hoteleras en Canarias a partir de septiembre de 2009. Según las cifras de la Encuesta de Ocupación Hotelera del INE, en dicho mes las pernoctaciones se situaron casi un 10% por debajo de la media de los tres años anteriores. Sin embargo, a partir de ese momento el incremento es destacable. En el caso de España, aunque la caída de las pernoctaciones en 2009 no ha sido tan intensa como en Canarias, no han podido beneficiarse aún de la recuperación turística en los mercados emisores, probablemente por haberse producido en periodo de temporada baja en la Península.

Por su parte, si utilizamos las cifras de pernoctaciones utilizando como fuente al ISTAC en su *Encuesta de Alojamiento Turístico en Establecimientos Hoteleros*, la evolución es peor a la que muestran las cifras del INE, aunque se observa igualmente una recuperación durante los meses finales de 2009. La existencia aún de cifras tan dispares entre ISTAC e INE en indicadores tan sensibles como las pernoctaciones hoteleras debe ser objeto de una intervención decidida por parte de las administraciones competentes. De hecho, las

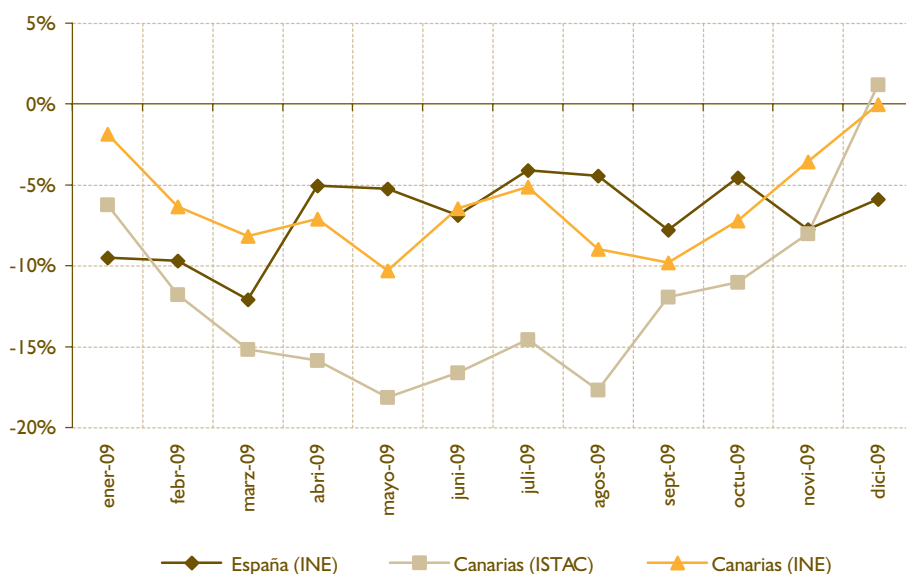
cifras de pernoctaciones publicadas por el ISTAC a principios de 2010 no son comparables con las correspondientes al año anterior, por lo que el análisis se ha limitado en este caso a 2009.

La rentabilidad hotelera depende no solamente de un aumento de las pernoctaciones sino también de otros factores, entre ellos, de los precios percibidos. Si los aumentos en la ocupación no van acompañados de incrementos en los precios, sino que son solamente el resultado de políticas de descuentos, se estarán generando ingresos a corto plazo, tan necesarios en este periodo, pero no se estará recuperando una senda de crecimiento a medio y largo plazo. Además, un manejo abusivo de los descuentos puede tener consecuencias negativas sobre la imagen del destino y la demanda turística en años posteriores. La tarifa media diaria en hoteles en Canarias, según el INE era en los meses finales de 2009 y principios de 2010 un 5% inferior a la que se aplicaba un año antes, cuando ya se estaban produciendo recortes de precios.

El segmento de apartamentos ha sufrido la crisis con una intensidad superior al correspondiente a hoteles. Este hecho puede tener causas dispares, como las políticas más activas de promoción y descuentos, que han hecho más atractivos los establecimientos hoteleros, la obsolescencia de algunos complejos extrahoteleros o la mayor debilidad de la gestión y la comercialización de esta

Gráfico 2.114

EVOLUCIÓN DE LAS PERNOCTACIONES TOTALES EN HOTELES (tasa de variación respecto a la media del mismo mes en 2006 - 2008, en %)



FUENTE: Encuesta de Ocupación Hotelera, Instituto Nacional de Estadística y Encuesta de Alojamiento en Establecimientos Hoteleros, Instituto Canario de Estadística. Elaboración propia.

modalidad alojativa. Según las cifras publicadas por el Instituto Nacional de Estadística, las pernoctaciones totales en los apartamentos en Canarias se situaron en 2009 un 20% por debajo de los registros medios de los tres años anteriores, sin que se aprecien signos de recuperación en la evolución mostrada en el gráfico 2.115.

La tasa de ocupación constituye una variable estratégica en el sector turístico y un indicador de síntesis de la correspondencia entre la oferta y la demanda. En el caso de los apartamentos, el índice de ocupación se situó según el INE tan solo en el 41,6%, cinco puntos por encima de la media española. Por su parte la ocupación hotelera en Canarias también sufrió una caída importante. Así, según el INE, esta tasa se situó en Canarias en 2009 en el 61%, es decir, 11,4 puntos porcentuales por encima de la media española. El deterioro de este indicador ha sido muy intenso, aunque existen notables discrepancias según la fuente consultada. Según el INE, en 2009 se produce una caída de la ocupación hotelera por plazas en Canarias de seis puntos porcentuales, mientras que las estimaciones del ISTAC, que se presentan en el gráfico 2.116, cifran esa caída en casi diez puntos, desde el 71,3% de ocupación en 2008 hasta el 61,4% correspondiente a 2009.

El entorno desfavorable del año, junto con los problemas estructurales que arrastra el sector turístico, han tenido efectos notables sobre la rentabilidad empresarial. En los primeros meses de 2010 el INE ha empezado a publicar estadísticas

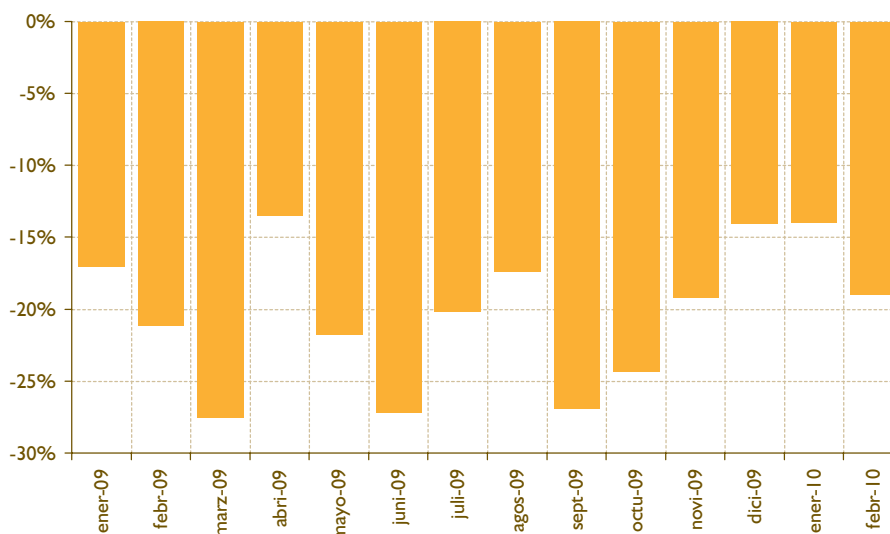
sobre el ingreso medio diario (*Average daily rate*, ADR) y el ingreso por habitación disponible, esté ocupada o no (*Revenue per available room*, RevPAR), que vienen a facilitar la comparación de las estadísticas turísticas oficiales con las que desde hace tiempo se vienen utilizando a nivel internacional. La explotación que ha hecho Exceltur de estas estadísticas ofrece una visión de conjunto sobre las características y la coyuntura del sector hotelero para los principales municipios turísticos de España.

Atendiendo a estos datos, durante 2009 el precio medio de los hoteles de 3, 4 y 5 estrellas se situó en Canarias entre los 49,90 euros del Puerto de la Cruz a los 82,60 euros de San Bartolomé de Tirajana. Estas cifras ubicaron a Canarias, en general, en el entorno de la media española. Sin embargo, dado que las tasas de ocupación medias a lo largo del año son en general superiores en Canarias a las correspondientes en otras Comunidades, los ingresos por habitación disponible, se sitúan en Canarias por encima de los correspondientes al conjunto de España, lo que es un indicador de la elevada rentabilidad comparativa de los hoteles en el Archipiélago, aún en un contexto de crisis como el actual (habría que tener en cuenta en todo caso, los costes diferenciales que pudieran existir).

Los datos obtenidos por el INE y publicados por Exceltur permiten dibujar un mapa de la situación ren-

Gráfico 2.115

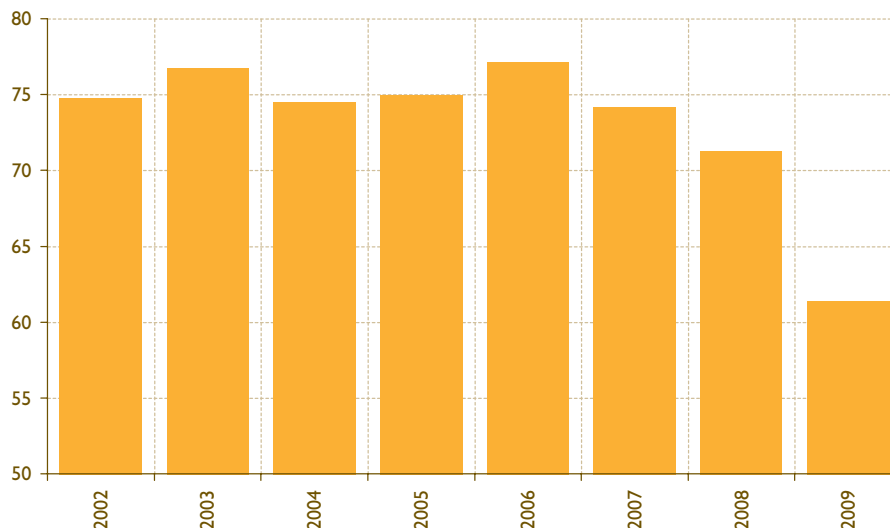
EVOLUCIÓN DE LAS PERNOCTACIONES TOTALES EN APARTAMENTOS EN CANARIAS (tasa de variación respecto a la media del mismo mes en 2006 - 2008, en %)



FUENTE: Encuesta de Ocupación en Apartamentos Turísticos. Instituto Nacional de Estadística. Elaboración propia.

Gráfico 2.116

EVOLUCIÓN DE LA TASA DE OCUPACIÓN HOTELERA EN CANARIAS (en %)



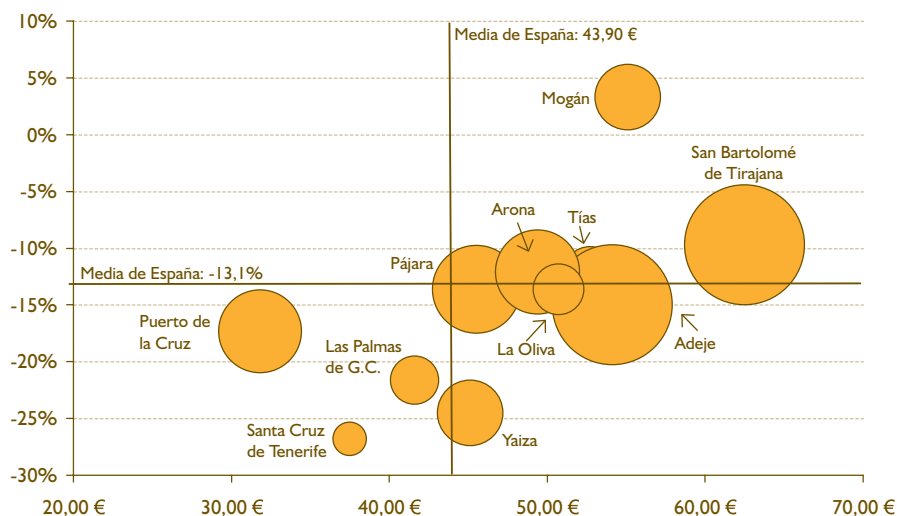
FUENTE: Encuesta de Alojamiento en Establecimientos Hoteleros. Instituto Canario de Estadística. Elaboración propia.

tabilidad hotelera en Canarias en 2009 (véase gráfico 2.117). Los municipios mejor situados serían aquellos que en el gráfico se sitúan en el cuadrante superior derecho, como Mogán y San Bartolomé de Tirajana, que tienen elevados ingresos por habitación disponible y que han conseguido durante 2009 mejorar sus cifras, aún en un contexto de dificultades. De hecho, ambos municipios son los que tienen mayor índice

de ingresos por habitación disponible (RevPar) para hoteles de cuatro estrellas en España. Por su parte el grupo formado por Adeje, Tías, La Oliva, Arona y Pájara se encuentran en una situación intermedia, con ingresos por habitación disponible entre 45,50 euros y 54,10 euros, que superan la media española y que han visto disminuir sus RevPAR en 2009 en torno al 13%, caída similar a la media española.

Gráfico 2.117

REVPAR DE HOTELES DE 3, 4 Y 5 ESTRELLAS Y SU VARIACIÓN EN 2009 (valor en euros y tasa de variación, en %)



NOTA: El tamaño de las burbujas es proporcional al número de plazas del municipio.

FUENTE: Indicadores de Rentabilidad del Sector Hotelero, Instituto Nacional de Estadística y Barómetro de Rentabilidad de los Destinos, Exceltur. Elaboración propia.

Frente a los casos anteriores se encuentra el de cinco municipios turísticos que sufren una situación más delicada. En el caso de Yaiza, a pesar de que los precios medios bajaron un 15%, la ocupación bajó un 10%, lo que generó un desplome de los ingresos por habitación disponible en torno al 25% durante 2009. En el caso de las dos ciudades capitalinas de Canarias, el menor índice de ingresos por habitación disponible (RevPAR) se explica por las menores tasas de ocupación que suelen mostrar los destinos urbanos con respecto a los vacacionales; sin embargo, la intensa caída de dicho indicador durante 2009 debe ser motivo de preocupación. Por último, el caso del Puerto de la Cruz evidencia la conjunción de problemas coyunturales, relacionados con la crisis turística, con problemas estructurales de competitividad, lo que lo convierte en el municipio turístico con mayores problemas de rentabilidad hotelera no solo en Canarias, sino también en una comparación a nivel de España. Los hoteles de 3, 4 y 5 estrellas del Puerto de la Cruz son los que tienen menor RevPAR de los 47 destinos turísticos vacacionales españoles analizados por el INE y Exceltur.

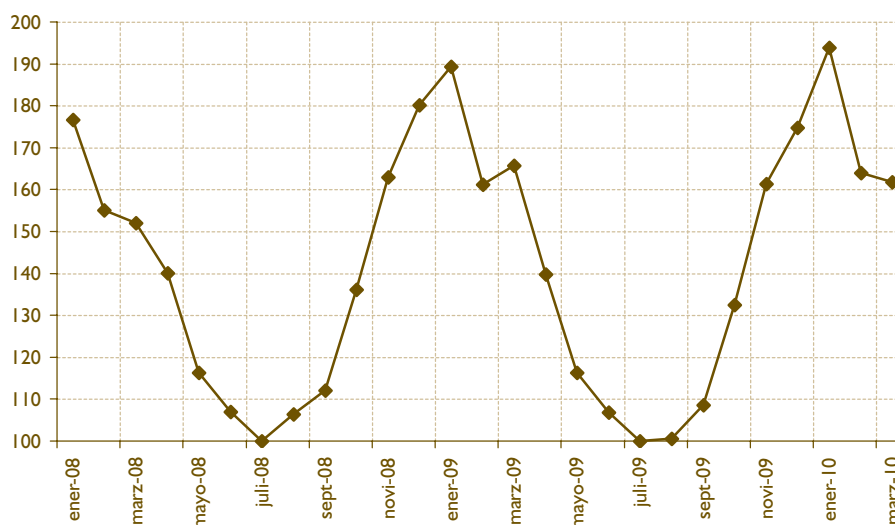
A pesar de las dificultades mencionadas anteriormente, el gráfico 2.118 permite comprobar la vigencia de las ventajas comparativas del Archipiélago especialmente durante los meses de invierno en los cuales los ingresos por habitación disponible (RevPAR) llegan a duplicar a la media española, debido a los mayores precios aplicados y a las mayores tasas de ocupación. Por su parte, en los meses de verano, este indicador se ha situado en niveles similares a los correspondientes a España.

Como consecuencia de los cambios analizados anteriormente, el comportamiento del empleo en el sector turístico no ha sido ajeno al deterioro general de la situación económica y social de Canarias. El gráfico 2.119 permite comprobar que a partir de marzo de 2008 las tasas interanuales de variación del empleo en la hostelería (alojamiento y restauración) se vuelven negativas, con un progresivo deterioro de la situación que comienza a corregirse durante la segunda mitad de 2009. Sin embargo, la recuperación del empleo en el sector aún tiene un recorrido muy largo, puesto que el empleo registrado en diciembre de 2009 aún era un 8,2% inferior a la media del empleo en dicho mes durante los tres años anteriores. Igualmente, aunque la caída interanual del empleo en marzo de 2010 es solamente de un -0,8%, el volumen de empleo en hostelería en dicho mes sigue siendo un 8,4% inferior a la media para el mismo mes entre 2006, 2007 y 2008.

Las opiniones de consumidores y empresarios se han convertido internacionalmente en una fuente de información de enorme valor a la hora de analizar la intensidad de la crisis económica y las perspectivas de recuperación. La crisis turística se observa en las estadísticas que reflejan el comportamiento de la oferta y la demanda, pero tiene también una influencia sobre y se ve influida por los estados de ánimo y el clima empresarial. De hecho, según los datos publicados por Exceltur, Canarias es la segunda Comunidad Autónoma en la que un mayor porcentaje de empresarios turísticos declaran que sus

Gráfico 2.118

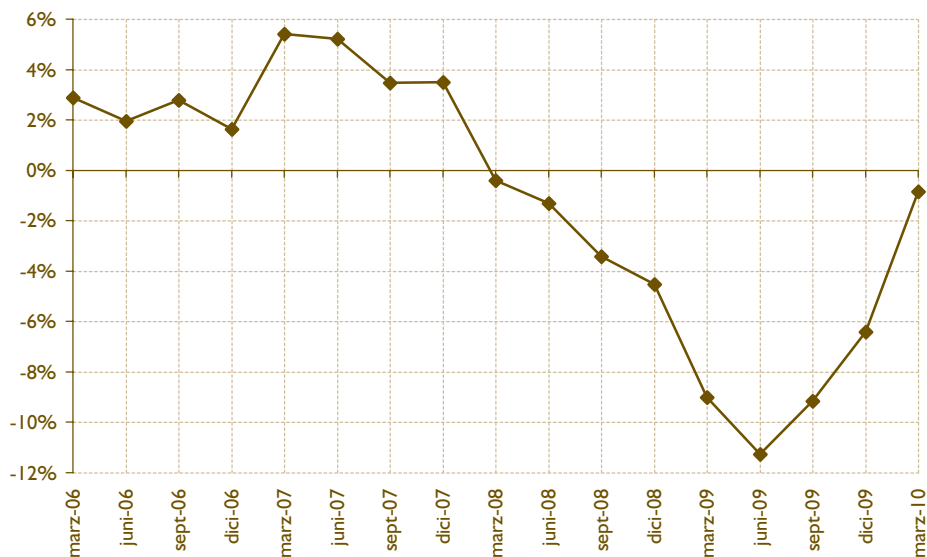
REVPAR DE LOS HOTELES DE 3, 4 Y 5 ESTRELLAS EN CANARIAS (Índice España = 100)



FUENTE: Indicadores de Rentabilidad Hotelera, Instituto Nacional de Estadística y Barómetro de Rentabilidad de los Destinos, Exceltur. Elaboración propia.

Gráfico 2.119

EVOLUCIÓN DEL EMPLEO EN HOSTELERÍA (ALOJAMIENTO Y RESTAURACIÓN) EN CANARIAS (tasas de variación interanual, en %)



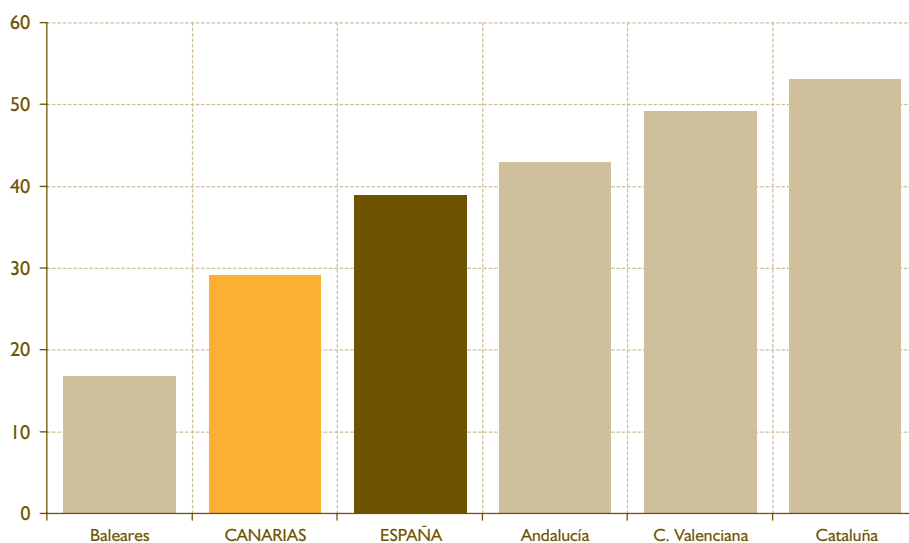
FUENTE: Estadística de Empleo Registrado, Instituto Canario de Estadística, con datos de la Tesorería General de la Seguridad Social. Elaboración propia.

beneficios disminuyeron en 2009, respecto al año anterior, concretamente un 98,2%. Paralelamente, la totalidad de los empresarios turísticos canarios en todos los subsectores respondieron en dicha encuesta que sus ventas se redujeron ese año. Sin embargo, la intensidad de la disminución de ventas y beneficios empresariales parece que no fue tan

intensa en Canarias como en algunas otras Comunidades. En el caso de los beneficios, en el gráfico 2.120 se muestra que un 29,2% de los empresarios canarios declararon haber experimentado una disminución de beneficios en el año superior al 20%, cifra que es superada en comunidades como Andalucía, Cataluña o la Comunidad Valenciana.

Gráfico 2.120

EMPRESARIOS TURÍSTICOS QUE DECLARAN UNA DISMINUCIÓN DE BENEFICIOS EN 2009 SUPERIOR AL 20% (datos expresados en %)

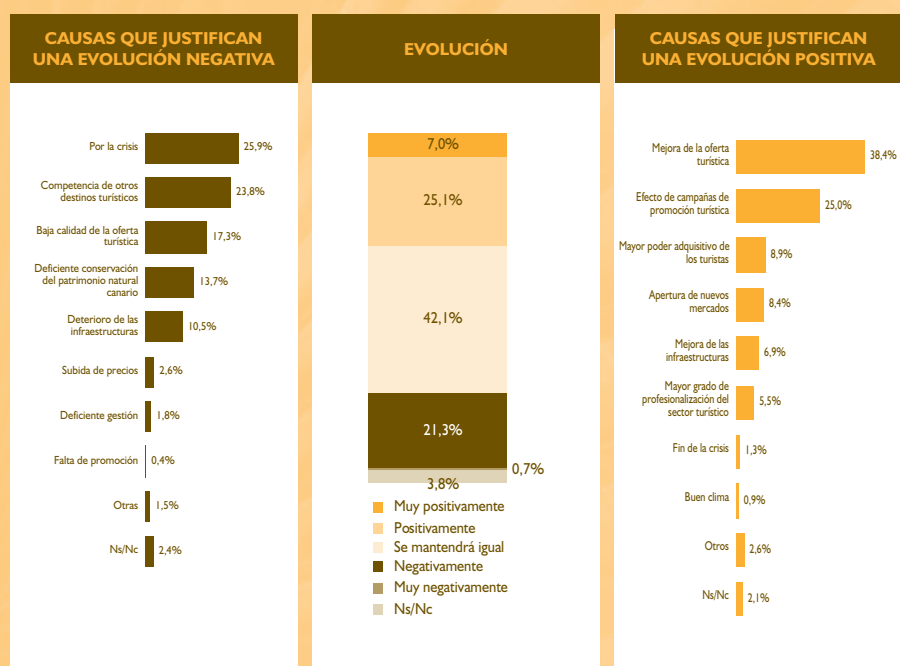


FUENTE: Informe de Perspectivas Turísticas, Exceltur. Elaboración propia.

Cuadro
Barómetro
2.4

OPINIÓN DE LOS CANARIOS SOBRE LAS PERSPECTIVAS DE FUTURO DEL TURISMO. BARÓMETRO DE OPINIÓN PÚBLICA EN CANARIAS. 1ª oleada 2010

OPINIÓN SOBRE LA EVOLUCIÓN DEL TURISMO EN LOS PRÓXIMOS AÑOS



Base: "Evolución negativa" 730 casos

Base: 3.150 casos

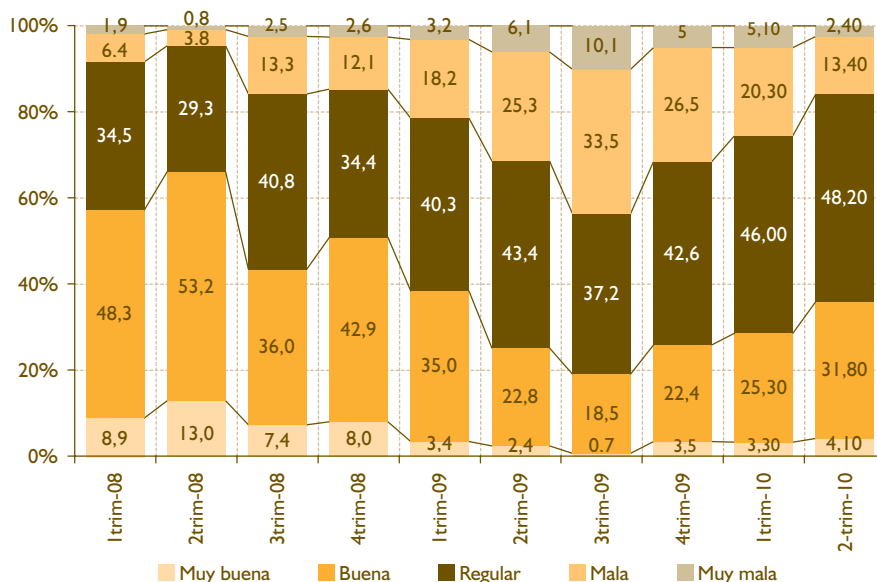
Base: "Evolución positiva" 965 casos

- La mayoría de los canarios cree que la situación del sector turístico en las Islas se mantendrá igual en los próximos años (no mejorará ni empeorará).
 - Respecto al año anterior, se ha "estabilizado" la percepción acerca de la evolución del sector turístico, ya que en 2009 había una mayor creencia de que ésta sería negativa.
- No obstante, el discurso acerca de la evolución positiva o negativa del sector turístico canario está argumentada con diferentes justificaciones:
 - Los que piensan que en los próximos años el sector evolucionará negativamente mencionan que la crisis es la principal culpable, seguida por la competencia existente de otros destinos turísticos.
 - Por el contrario, los más optimistas con la evolución del sector defienden esta postura argumentando que mejorará la oferta turística y que las campañas de promoción turística tendrán efecto.
 - Destacar la opinión de los lanzaroteños: la evolución positiva la justifican con el mayor poder adquisitivo de los turistas; mientras que la negativa la acusan al deterioro de las infraestructuras.

FUENTE: Barómetro de Opinión Pública en Canarias 1ª oleada de 2010. CES de Canarias. Elaboración Propia.

Gráfico 2.121

VALORACIÓN DE LOS HOTELEROS CANARIOS DE SU ACTIVIDAD (datos expresados en %)



FUENTE: Encuesta de Expectativas Hoteleras, Instituto Canario de Estadística. Elaboración propia.

La Encuesta de Expectativas Hoteleras en Canarias nos ofrece una visión de la evolución trimestral de este tipo de alojamientos visto por sus responsables. La valoración global que hacen de su actividad alcanzó los registros más negativos durante el tercer trimestre de 2009. En dichos meses y atendiendo al gráfico 2.121, solamente un 19,2% de los empresarios hoteleros consideraban que la situación de sus empresas era buena o muy buena. Sin embargo, la cifra de empresarios hoteleros con opiniones positivas se ha ido ampliando a partir del tercer trimestre de 2009 a la vez que las opiniones negativas se han ido reduciendo. No obstante, en los primeros trimestres de 2010 las opiniones empresariales se encuentran aún bastante lejos de las que eran comunes antes de la crisis.

2.3.3.3.1.2. Los efectos de la Directiva de Servicios sobre el turismo

A finales de 2006 el Parlamento y el Consejo de la Unión Europea aprobaron la Directiva relativa a los Servicios en el Mercado Interior, conocida como Directiva de Servicios o Directiva Bolkestein, por el nombre del comisario europeo que impulsó su aprobación. En dicha norma se establecía un periodo transitorio de tres años para la transposición de su contenido a la legislación de los Estados Miembros. Parte de dicha transposición la ha realizado el Estado, especialmente a través de dos leyes: la Ley 17/2009 sobre el Libre Acceso a las Actividades de Servicios y su Ejercicio (denominada ley paraguas y que es una

transposición general de los principios de la directiva); y la Ley 25/2009 (conocida como ley ómnibus) de Modificación de Diversas Leyes para su Adaptación a la Ley 17/2009, en la que se acometen importantes reformas en los ámbitos de competencia del Estado.

La Directiva de Servicios es aplicable a todas las actividades de servicios, con la excepción de aquellas que se encuentran expresamente excluidas. Algunas de las más relevantes exclusiones son: los servicios financieros, los servicios audiovisuales, los servicios sanitarios, los servicios de transporte, los servicios prestados por notarios y agentes judiciales, los servicios de seguridad privada, las actividades de juego, los servicios de las empresas de trabajo temporal, los servicios sociales o los servicios y redes de comunicación electrónicas.

Los antecedentes de la Directiva de Servicios se encuentran en el propio Tratado de Roma, norma fundacional de la Comunidad Europea aprobada en 1957 que incluía los principios de la libertad de establecimiento (libre prestación de servicios a través de un establecimiento permanente) y de la libertad de circulación de servicios entre los países de la Unión (sin necesidad de contar con un establecimiento permanente). Sin embargo, casi 5 décadas después y tras numerosas reformas institucionales aún seguían vigentes en la legislación de los Estados Miembros, numerosas regulaciones que de alguna manera limitaban el ejercicio de estos derechos. Un informe de

2002 sobre el Estado del Mercado Interior de Servicios publicado por la Comisión Europea ponía en entredicho los resultados del Acta Única que entró en vigor en 1993, que tenía precisamente entre sus objetivos la consecución de un mercado interior de servicios. Aún existían numerosas barreras específicas en todos los sectores, lo que aconsejó una estrategia global, no sectorial, a la hora de establecer una directiva marco en 2006 que estableciera los criterios para modificar las legislaciones nacionales con vistas a conseguir el objetivo.

La filosofía general que orienta esta normativa es la de eliminar trabas tanto a la circulación de servicios como al establecimiento de empresas de servicios en otros países miembros. Para ello, se eliminan requisitos no justificados, se establece un principio de no discriminación y se simplifican los procedimientos administrativos. En general se pretende seguir un enfoque similar de libre circulación en el territorio comunitario como el que existe para las mercancías, aunque los servicios tienen numerosas particularidades, entre otras, que normalmente están estrechamente vinculados a las personas que los ofrecen.

En una primera fase de este largo proceso de transposición hubo que identificar las posibles colisiones entre la legislación de cada país y la Directiva de Servicios. En el caso de España, el Ministerio de Economía llevó a cabo un estudio legislativo para las diferentes actividades de servicios. En el caso del sector turístico los potenciales puntos de conflicto son los que se muestran en la tabla 2.48, siendo en muchos casos materias competencia de las Comunidades Autónomas, que son las que han tenido que modificar su

legislación. El hecho de que una normativa esté potencialmente afectada no significa que se tenga que modificar. La Directiva de Servicios y, por consiguiente, la Ley Ómnibus plantean, como regla general, que el acceso a una actividad de servicios y su ejercicio no estará sujeto a autorizaciones y que se permitirá el libre acceso a otros prestadores de países miembros de la Unión Europea. Sin embargo, las autorizaciones previas y requisitos podrán existir siempre y cuando se pueda demostrar que los requisitos exigidos son necesarios (están justificados por razones de interés general), son proporcionados (al fin que se pretende perseguir) y no son discriminatorios (para los prestadores de servicios en otros países europeos).

En el caso del sector turístico la transposición de la Directiva de Servicios ha obligado a las Comunidades Autónomas a un proceso de modificación legislativa en el que podían obtenerse resultados contraproducentes, puesto que podría aparecer una mayor divergencia entre legislaciones frente al principio de simplificación, que aconsejaría la coordinación en la estrategia regulatoria. Los casos más problemáticos y que mayor debate suscitaron han sido las agencias de viaje y los guías turísticos que han ido resolviéndose de forma más o menos similar en las distintas Comunidades.

La transposición de la Directiva de Servicios a la legislación turística de Canarias se produce principalmente a través de la Ley 14/2009 por la que se Modifica la Ley 7/1995, de 6 de abril, de Ordenación del Turismo de Canarias. En dicho texto se reconoce que “los regímenes de autorización previstos en la Ley 7/1995 no se estiman proporcionados en la medida en que

Tabla 2.48

RESULTADOS PRELIMINARES DE LA IDENTIFICACIÓN DE POSIBLES CONTRADICCIONES ENTRE LA LEGISLACIÓN TURÍSTICA Y LA DIRECTIVA DE SERVICIOS

- Inscripción obligatoria en el registro general de empresas y actividades turísticas
- Autorización y clasificación de apartamentos turísticos
- Licencia de guía-intérprete de turismo
- Autorización de construcciones turísticas
- Autorización de cierre de los establecimientos de empresas y de las actividades turísticas privadas
- Autorización de apertura de campamentos de turismo
- Autorización de apertura y clasificación de restaurantes
- Autorización de apertura y clasificación de cafeterías, bares, salas de fiesta y similares
- Clasificación previa de apartamentos turísticos
- Autorización de agencias de viajes
- Designación de director para establecimiento hotelero
- Autorización de apertura y clasificación de los establecimientos hoteleros

FUENTE: Resultados preliminares de la evaluación de la normativa de la Administración General del Estado. Ministerio de Economía y Hacienda.

el objetivo que persiguen puede ser conseguido mediante medidas menos restrictivas y, en concreto, mediante comprobaciones posteriores. Los controles previos no son una garantía del cumplimiento de las normas. Lo realmente importante, lo que se debería perseguir, es que ese cumplimiento se produzca durante todo el periodo de ejercicio efectivo de la actividad, lo que se logra mediante comprobaciones y controles periódicos".

El aspecto más destacado de esta Ley en relación a la transposición de la Directiva de Servicios es que de forma generalizada se suprimen las autorizaciones para la apertura de establecimientos turísticos, tanto hoteles, como agencias de viaje, restaurantes, empresas de alquiler de vehículos sin conductor, etc., siendo sustituidas por comunicaciones previas. El régimen de autorizaciones se reserva a los casos en que la actividad turística tiene incidencia territorial y el bien jurídico protegido esté vinculado a la protección del medio ambiente. Incluso en el caso de actividades turísticas cuyo ejercicio tenga lugar en espacios naturales protegidos o en áreas de sensibilidad ecológica catalogada se suprime el régimen de autorizaciones. Esto es así porque se considera que la normativa medioambiental ya contempla los controles necesarios, no estando justificado un control adicional por parte de las autoridades turísticas. Asimismo, se elimina el requisito general de la inscripción de las empresas en el registro turístico, siendo la propia Administración la que, de oficio, debe realizar dicha gestión.

El Consejo Económico y Social de Canarias tuvo oportunidad de expresar su opinión sobre el contenido y la oportunidad de esta normativa, en su fase de anteproyecto de ley mediante su Dictamen 7/2009¹⁶².

Entre otras cuestiones, el Consejo señala la necesidad de mantener una vigilancia adecuada en relación a los procesos de apertura de la competencia y de liberalización de los mercados, como es la actual transposición de la Directiva de Servicios para, sin perjuicio de asumir las mejoras que estos procesos traen en el funcionamiento de los mercados y en el bienestar de los consumidores, evitar sus peores efectos, para lo que habrá que profundizar en los mecanismos compensatorios. En definitiva, modular una vez más las políticas comunitarias y su aplicación a las Islas.

Y respecto a los ulteriores desarrollos del texto sometido a dictamen El Consejo considera que la incorporación a nuestro ordenamiento jurídico territorial,

en materia turística, de la Directiva Comunitaria de Servicios, tal y como se pretende con la presente modificación legal, traerá también importantes cambios desde el punto de vista organizativo, técnico y de desarrollo de normas reglamentarias en materia turística. Afectando a operadores económicos y sociales, así como a usuarios y consumidores de un sector, el turístico, de particular relevancia para Canarias. Por todo ello el CES recomienda expresamente acudir a los mecanismos existentes para hacer partícipes, en todos estos procesos, a las organizaciones empresariales y sindicatos más representativos en el ámbito de la Comunidad Autónoma, y a los consumidores y usuarios a través de sus organizaciones.

En el caso del alojamiento, como se ha mencionado, la Ley 14/2009 elimina el requisito de la autorización de apertura y funcionamiento, dejando para su desarrollo reglamentario el establecimiento de los estándares que deberán cumplir los establecimientos alojativos.

En el caso de las agencias de viaje, los aspectos más destacables son cuatro: el relativo al título-licencia para la apertura; el correspondiente a los avales o garantías necesarios para hacer frente a las obligaciones de prestación de servicios; la exclusividad en la venta de ciertos productos turísticos; y, la dedicación exclusiva de la agencia a las actividades de intermediación turística.

En relación a la primera de las cuestiones planteadas, desaparece la figura del título-licencia para la apertura de un establecimiento. Será suficiente con una comunicación o declaración responsable. En segundo lugar, se mantienen inalteradas las garantías o avales, que han sido uno de los aspectos sujetos a más debate en la reforma normativa sobre agencias de viaje en España. Un informe elaborado por Hosteltur (véase tabla 2.49) muestra que hay diferencias significativas en los avales exigibles a los tres tipos de agencias de viaje reconocidos legalmente en función de la Comunidad Autónoma en la que se encuentre localizada, situación que ya se producía con anterioridad a los últimos cambios normativos.

Las agencias de viaje también se ven afectadas en lo que respecta a la exclusividad en la venta de ciertos servicios turísticos. Así, la Ley 14/2009 acaba con la exclusividad de las agencias en cuanto a la mediación y organización de servicios turísticos, que estaba contemplada en la Ley 7/1995 (Ley de Ordenación del Turismo) y en el Decreto 135/2000, por el que se

¹⁶² Dictamen 7/2009, preceptivo, solicitado por el Gobierno de Canarias, sobre el avance de "Anteproyecto de Ley por la que se modifica la Ley 7/1995, de 6 de abril, de Ordenación del Turismo en Canarias", aprobado en Pleno del CES de 10 de octubre de 2009.

Tabla 2.49

**AVALES EXIGIDOS PARA LA APERTURA DE AGENCIAS DE VIAJE
(en euros)**

	MINORISTA	MAYORISTA	MAYORISTA-MINORISTA
CANARIAS	120.000	120.000	120.000
Cataluña	120.000	120.000	120.000
Baleares	90.000	180.000	240.000
Resto de CC.AA.	60.000	120.000	180.000

FUENTE: Hosteltur, publicado 4/01/2010.

regulaban las agencias de viajes. En este último decreto se reservaban en exclusiva a las agencias de viaje cuatro funciones:

- La mediación en la venta de billetes o reserva de plazas en toda clase de medios de transporte, y también en la reserva y contratación de alojamientos en establecimientos hoteleros y extrahoteleros, y de servicios o actividades ofrecidos por las empresas turísticas reglamentadas.*
- La organización y la venta de viajes combinados de acuerdo con lo establecido legalmente.*
- La organización y la venta de las llamadas excursiones de un día ofrecidas por la agencia o proyectadas a solicitud del usuario turístico por un precio global establecido y que no incluyan todos los elementos propios del viaje combinado.*
- La actuación como representante de otras empresas intermediadoras u operadores turísticos que no estén domiciliados en Canarias para la prestación, en su nombre y a la clientela de éstos, de cualquiera de los servicios o prestaciones enumerados en el presente artículo.*

Frente a esta legislación, la Ley 14/2009 solamente reserva una actividad como exclusiva de las agencias de viaje. En el apartado 10 se señala que “la intermediación turística, en cuanto afecte a viajes combinados, sólo podrá realizarse por las personas físicas o jurídicas que tengan la consideración de agencias de viajes, de conformidad con lo que se establezca reglamentariamente”. De este modo, se reserva una actividad en exclusiva a las agencias de viaje, permitiendo que otras empresas vendan de forma individual servicios turísticos (transporte, alojamiento, ocio, etc.). Estos cambios legislativos han motivado la preocupación entre las asociaciones de agencias de viaje, que prevén que puedan producirse fraudes por parte de empresas que vendan a sus clientes varios servicios turísticos de forma separada, aunque en realidad estos productos conformen un viaje combinado según la legislación.

El último aspecto objeto de controversia es la dedicación exclusiva. El art. 1.2 del Decreto 135/2000 que

regula las agencias de viajes señala que las agencias de viaje tendrán que dedicarse en exclusiva a la mediación y/u organización de servicios turísticos, mientras que la Ley 14/2009 abre las puertas a que dicha actividad no tenga que realizarse en condiciones de exclusividad, puesto que deja abierto a desarrollo reglamentario las condiciones para obtener la consideración de agencias de viaje. El Gobierno de Canarias aprobará un decreto sobre agencias de viaje que modificará el Decreto 135/2000. Un borrador de dicho decreto adelanta que la dedicación exclusiva a la mediación y/o organización de servicios turísticos dejará de ser una característica necesaria de las agencias de viaje.

Otro de los sectores que más se han visto afectados por la transposición de la Directiva de Servicios a la legislación canaria es el relativo a los guías de turismo. La liberalización plena de esta actividad podría suponer un daño al sector turístico, que requiere de profesionales capacitados que orienten con profesionalidad y rigor a los turistas que nos visitan. En todo caso, los requisitos que se aplican al ejercicio de esta actividad debían adaptarse a las nuevas exigencias de justificación, proporcionalidad y no discriminación.

La Ley 14/2009 mantiene un sistema de habilitaciones para el ejercicio de dicha actividad, dejando este aspecto pendiente, como muchos otros, a un posterior desarrollo reglamentario. De hecho, en febrero de 2010 se aprobó el Decreto 13/2010 del Gobierno de Canarias por el que se regula el acceso y el ejercicio de la profesión de guía de turismo. En dicho decreto se mantiene la “*exigencia de autorización para el acceso y ejercicio de la profesión de guía de turismo basada en la defensa, protección y promoción del patrimonio cultural y natural*”. Dichos criterios se consideran una justificación de la necesidad de una autorización, entendiéndose que responde también al principio de proporcionalidad y no discriminación. Sin embargo, el decreto señala que “*la habilitación como guía de turismo obtenida en cualquiera otra parte del territorio español tendrá plena y automática eficacia en la Comunidad Autónoma de Canarias*”.

El Decreto 13/2010 establece asimismo que obtendrán la habilitación como guía turístico quienes estén en posesión de certificados de competencias o la titulación para ejercer la profesión en otro Estado miembro de la Unión Europea o *“quienes hayan ejercido a tiempo completo la profesión durante dos años en el transcurso de los diez años anteriores en otro Estado miembro en el que no esté regulada dicha profesión, y estén en posesión de uno o varios certificados de competencia o títulos de formación”*. Esta parte ha estado sometida a una importante crítica por la no inclusión inicialmente en el texto de la Ley 14/2009 de una enmienda aprobada verbalmente en el debate parlamentario, en la que se aclaraba que la habilitación previa al acceso a la profesión de guía de turismo para los profesionales comunitarios ya establecidos en otro estado también exigía la superación de una prueba relativa a contenidos territoriales y lingüísticos. Dicha enmienda no fue incluida en la primera versión de la Ley, siendo posteriormente publicada en el Boletín Oficial de Canarias del 26 de enero de 2010, como corrección de errores. Sin embargo, de la redacción del Decreto sobre guías de turismo, aprobado el 11 de febrero de 2010 se desprende que estos guías comunitarios no tendrán que acreditar conocimientos territoriales o lingüísticos, mientras que en la enmienda a la Ley 14/2009, publicada como corrección de errores sí se señala que se exigirán dichos contenidos, siendo una contradicción que habrá que resolver.

En relación a la prestación de servicios (sin establecimiento) por parte de guías de otros países miembros, el decreto indica que *“los guías de turismo que se encuentren legalmente establecidos en otro Estado miembro de la Unión Europea, y se desplacen de manera ocasional o temporal para ejercer en Canarias la profesión de guía de turismo, podrán prestar libremente sus servicios sin más limitaciones que la obligación de presentar la declaración previa”*. Es relevante constatar el carácter liberalizador del decreto que señala en relación a las pruebas de habilitación que *“en ningún caso se establecerá un número máximo de habilitaciones a otorgar, ni se condicionará el resultado de los exámenes al número global de guías habilitados”*.

En el caso de los restaurantes, bares y cafeterías, la Ley 14/2009 elimina las autorizaciones de apertura y funcionamiento y deja para el desarrollo reglamentario *“los requisitos para el ejercicio de las actividades de restauración, así como las condiciones mínimas que deben cumplir los establecimientos en que se desarrollen”*.

En el caso del alquiler de vehículos se eliminan requisitos de autorización. Así, la Ley 14/2009 señala que *“el arrendamiento de vehículos, de tres o más ruedas, incluidos los especiales, sin conductor, queda sujeta a la comunicación previa de inicio de la actividad”*. Al igual que en el caso de los restaurantes, se deja al desarrollo reglamentario posterior el establecimiento de los requisitos sobre número mínimo, características y antigüedad máxima de los vehículos, capacidad mínima de los garajes, etc.

La Directiva de Servicios afecta también a numerosas actividades de ocio, relacionadas con el turismo. Así, el Consejo Económico y Social de Canarias emitió en noviembre de 2009 un dictamen¹⁶³ sobre el Anteproyecto de Ley de Actividades Clasificadas y Espectáculos Públicos, que se entró en el Parlamento de Canarias como proyecto de ley el 4 de marzo de 2010.

En definitiva, la Directiva de Servicios supone una *revolución silenciosa*, un cambio legislativo de gran calado a nivel europeo, con implicaciones en numerosas actividades de servicios en general y turísticas en particular. La transposición a las legislaciones estatales y autonómicas tiene una doble implicación: por un lado, se eliminan trabas innecesarias y privilegios no justificados, pero por otro, es necesario conseguir que su aplicación no suponga un incremento de la vulnerabilidad para las empresas y trabajadores.

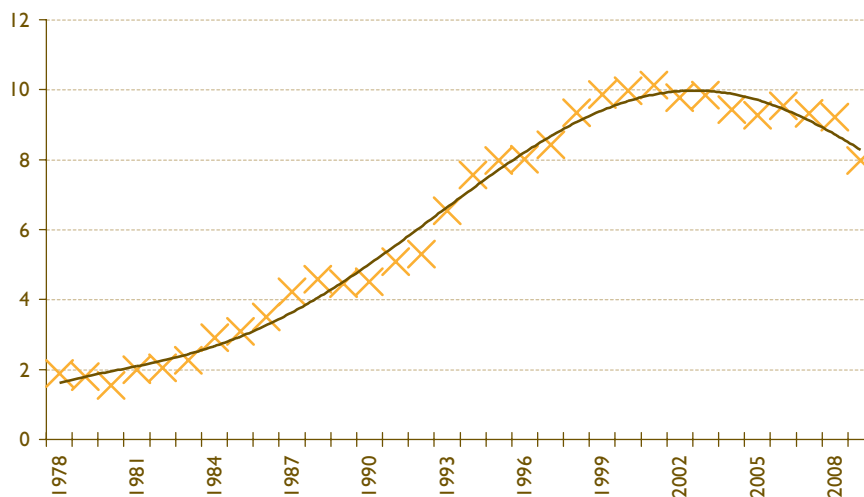
2.3.3.3.1.3. Elementos para un cambio de modelo turístico

El sector turístico es complejo y particularmente en un destino de tal magnitud y tradición como es Canarias. En nuestro modelo turístico conviven estrategias empresariales muy innovadoras junto con empresas caracterizadas por su obsolescencia y que no han podido, sabido o querido adaptarse a las nuevas circunstancias. Esta es una realidad que tienen que afrontar los destinos turísticos maduros, en los que es necesaria la existencia de un compromiso colectivo y un sistema de incentivos que fomenten la renovación para incrementar la competitividad y seguir generando valor y bienestar para el Archipiélago.

En el caso de Canarias, el estancamiento turístico, se inicia aproximadamente hace una década, pero a partir de mediados de 2008 y particularmente en 2009 sus efectos se han entremezclado con los propios de la crisis económica internacional, como se desprende del gráfico 2.122. Es por ello que la política turística actual se enfrenta a un di-

¹⁶³ Dictamen del CES 9/2009, preceptivo, solicitado por el Gobierno de Canarias, sobre el avance del “Anteproyecto de Ley de Actividades Clasificadas y Espectáculos Públicos”, aprobado por el Pleno del CES el 9/11/2009.

Gráfico 2.122

**LLEGADAS DE TURISTAS EXTRANJEROS A CANARIAS
(en millones)**

FUENTE: Consejería de Turismo, Gobierno de Canarias. Ministerio de Información y Turismo. Elaboración propia.

lema, por un lado combatir los efectos de la crisis económica general sobre el sector turístico y, por otro lado, establecer las condiciones para la recuperación de la competitividad del sector a medio y largo plazo, estableciendo una hoja de ruta para después de la crisis.

La crisis económica internacional ha tenido una notable incidencia en el sector turístico. Siguiendo a Hernández Martín (2009), son cuatro los principales mecanismos a través de los cuales se produce esta incidencia. En primer lugar, la profundidad de la crisis no tiene precedentes próximos en el tiempo y puede generar efectos permanentes en el comportamiento de los consumidores, con influencia sobre el mercado turístico. En segundo lugar, la crisis ha tenido un origen y una dimensión financiera que influye sobre el acceso al crédito en un sector dependiente de los fondos ajenos, por ejemplo para la rehabilitación. En tercer lugar, la crisis económica tiene también un carácter inmobiliario: la gran dependencia del turismo respecto a activos de esta naturaleza, hace que el impacto de la caída en su precio sea muy notable. Por último, nos encontramos ante una crisis de carácter global. En experiencias precedentes de crisis, el carácter nacional o regional de los impactos hacía que los efectos de desplazamiento hacia otros mercados evitara un impacto generalizado. Sin embargo, la crisis actual ha afectado tanto a los mercados emisores como al conjunto de los destinos, de modo que su influencia ha alcanzado unos niveles desconocidos en la historia moderna del turismo internacional.

De este modo, en Canarias se han entrelazado dos procesos diferentes. Por un lado, el estancamiento turístico que se viene arrastrando aproximadamente desde 2000. Por otro, la crisis económica internacional. Es importante un diagnóstico separado de ambos procesos, puesto que las soluciones a corto, medio y largo plazo, son diferentes y, lo que es más importante, pueden ser contradictorias. Las medidas anti-crisis que se toman en el sector turístico podrían ir en la línea de profundizar o alargar algunos años el ciclo del modelo tradicional. Eso no debería ser un problema si el éxito de estas medidas contribuye a aliviar los problemas de desempleo, contribuyendo a mejorar las condiciones de vida de segmentos de población muy castigados en los años recientes. Sin embargo, no debe nunca perderse de vista la perspectiva de largo plazo. Y en esta perspectiva, las estrategias para la recuperación turística y los cambios en el modelo deben confluír.

Para comprender la realidad a la que se enfrenta Canarias y estar en disposición de proponer líneas estratégicas que modifiquen el rumbo es preciso, en primer lugar, contar con un diagnóstico, somero y a ser posible compartido, de la situación actual y de cómo se ha llegado hasta aquí.

En un esfuerzo de simplificación, podría afirmarse que la historia del crecimiento turístico en Canarias durante la segunda mitad del siglo XX es la del aprovechamiento de unas notables ventajas comparativas naturales, particularmente el clima, para poner en práctica un modelo turístico apoyado en los tour

operadores y unos clientes inicialmente poco exigentes. La clave de la rentabilidad en todo ese periodo estaba en las elevadas tasas de ocupación a lo largo de todo el año y el creciente número de turistas que se incorporaba cada año al destino, lo que posibilitaba una progresiva expansión de la oferta hacia nuevas zonas con la consiguiente revalorización inmobiliaria. El modelo funcionó hasta que cambiaron algunas características en la demanda, que empezaba a buscar otro tipo de destinos, cambiaron las características de la oferta internacional, con el desarrollo de mercados emergentes y comenzó a ponerse de manifiesto que el proceso de crecimiento turístico de las décadas anteriores había tenido efectos de congestión que comprometían la competitividad de muchas zonas turísticas del Archipiélago en este nuevo entorno cada vez más exigente y diverso.

Hablar de las características deseables del nuevo modelo no es una novedad. Aunque los inicios de este debate podrían remontarse mucho, durante los años 90 del pasado siglo comenzaron a apreciarse síntomas propios de la madurez y masificación en el mercado turístico canario y se inicia un debate sobre un necesario cambio de modelo. Un fruto posterior de este debate fue la aprobación de normativas restrictivas en el crecimiento de la oferta alojativa, como el Decreto 4/2001 sobre la moratoria turística o la Ley 19/2003 por la que se aprueban las Directrices de Ordenación General y del Turismo.

Ya en el monográfico sobre turismo publicado en el Informe Anual 2004 del Consejo Económico y Social de Canarias se establecían unas orientaciones sobre lo que podría ser un nuevo modelo turístico. De hecho, dichas orientaciones siguen estando vigentes, aunque también pueden ser enriquecidas por la experiencia de los últimos años. Lo difícil no es diseñar una estrategia. Lo complicado es consensuarla, persuadir al conjunto de los agentes públicos y privados en un diagnóstico, unos objetivos y unas medidas, y conseguir que estos objetivos guíen efectivamente las decisiones que diariamente están tomando todos los agentes desde sus respectivas responsabilidades. Existe una amplia experiencia de planes de mejora de la competitividad turística, por ejemplo el Acuerdo por la Competitividad y la Calidad del Turismo en Canarias 2008-2020 constituyó un hito importante, pero hay que tener en cuenta que estos acuerdos solamente tendrán efectividad si su contenido es consensuado y compartido por todos los agentes y, especialmente, si existe una transparencia en su aplicación y un seguimiento de su grado de cumplimiento.

Las bases para un nuevo modelo no debe ser simplemente una estrategia de los responsables políticos

al más alto nivel, sino de todos los agentes sociales más directamente implicados y, dada la naturaleza del turismo, incluso es necesario el compromiso y apoyo de la sociedad en su conjunto. Una buena estrategia no es útil si no es compartida, si no existe un compromiso a largo plazo, si no constituye el paraguas que dé cobertura a las pequeñas iniciativas cotidianas y el faro que ilumina el camino a seguir.

A principios de 2010 la Consejería de Turismo ha realizado una apuesta, parece que decidida, por la potenciación de cuatro grandes sellos turísticos de calidad en Canarias vinculados a otros tantos segmentos estratégicos: el turismo familiar, los volcanes, los deportes acuáticos y el relax y el bienestar. Aunque pueda ser objeto de discusión cuáles y cuántos productos deben potenciarse, no es éste, probablemente, el aspecto crítico. La elección de esos segmentos de la demanda para tratar de vertebrar en torno a cada uno de ellos un club de productos será una iniciativa acertada, siempre y cuando la iniciativa tenga el suficiente respaldo (por parte de los agentes públicos y privados involucrados), la suficiente coherencia (con las iniciativas desarrolladas a nivel insular y municipal) y consistencia (para mantenerse en el tiempo, incluso con cambios de gobierno). Este tipo de iniciativas deberán valorarse por su capacidad para generar sinergias, confianza y compromisos a largo plazo. En caso contrario, lo que se genera es confusión. La cooperación y la confianza son fundamentales en la competitividad turística, al depender los resultados de la actuación de tantos agentes distintos. Iniciativas como ésta pueden promoverlas, o bien pueden socavarlas. La capacidad de liderazgo constituye un elemento central en la movilización de recursos a todos los niveles institucionales, empresariales y territoriales para la consecución de los fines perseguidos. Finalmente, la transparencia y la evaluación periódica de los resultados obtenidos en base a los objetivos marcados deben formar parte destacada en cualquier estrategia.

Entre las administraciones turísticas insulares es probablemente Tenerife la que públicamente tiene una estrategia más definida. Los objetivos estratégicos del turismo en dicha isla han sido recogidos en diversos documentos que pueden servir de orientación, con las correspondientes adaptaciones, a otras islas del Archipiélago o incluso a otros destinos turísticos. En dicha estrategia se habla de innovación, de cooperación, de diferenciación, de profesionalización, de sostenibilidad, comercialización online, conocimiento, etc. De nuevo, más importante que contar con un buen plan es conseguir aunar esfuerzos públicos y privados a todos los niveles en torno a ciertos objetivos a medio y largo plazo. También es cierto que para

conseguir ciertos objetivos un paso previo es que sean conocidos y compartidos por todos los agentes.

A continuación se presentan unas bases para orientar un cambio de modelo turístico en Canarias. Pero es preciso insistir en que lo más importante no es la estrategia en sí misma. Lo importante es la movilización de recursos e ideas que ésta pueda generar. Para conseguirlo es necesario un cambio de paradigma también en las formas de actuar. Hace falta un cambio de valores y actitudes que revaloricen y den contenido a conceptos como la cooperación, el compromiso a largo plazo, el conocimiento y la innovación. A partir de bases como las que se proponen a continuación deberían plantearse objetivos concretos que, a su vez, pudieran ser objeto de evaluación periódica.

1. Favorecer un reposicionamiento de Canarias, sus destinos y productos, en la mente de los consumidores europeos.

Se trataría de modificar paulatinamente la imagen de sol y playa por una imagen más ligada a las “actividades al aire libre en un entorno atractivo”. Canarias necesita cambiar su imagen a través de políticas tanto de oferta (renovación, diferenciación), como de demanda (promoción, búsqueda de nuevos segmentos y mercados). Frente a la arraigada imagen vinculada al sol y playa masivo con paquete turístico es necesario promover una imagen más vinculada al desarrollo de actividades al aire libre en un entorno agradable, seguro, cómodo, relativamente cercano y con buen clima. Si bien muchos elementos actuales de la oferta turística seguirán presentes en el modelo, es necesaria una renovación. Lo que se entiende por sol y playa seguirá siendo un producto fundamental en el mercado turístico europeo pero la estrategia de Canarias a largo plazo no puede ser la de competir en precio en un turismo de sol y playa estandarizado. La bondad del clima, en invierno y en verano, es un activo de gran valor que constituye un elemento de diferenciación que debe explotarse aún mejor.

2. La oferta turística debe especializarse, diferenciarse, segmentarse y diversificarse, para adaptarse a las características de la demanda. Especialización y diversificación pueden parecer *a priori* estrategias contradictorias, pero tratan de dar respuesta coherente a un diagnóstico de la situación del sector y de los cambios en la demanda. La especialización debe tener lugar principalmente en el ámbito de los prestadores de servicios turísticos; las empresas deben tratar de alcanzar elevadas cuotas de calidad y profesionalización en su actividad y, para ello es importante que sean auténticas especialistas en su actividad y en el

segmento de mercado al que se dirigen. Por otra parte, es necesaria una diversificación en un doble nivel. Tanto en lo referente a ofrecer nuevos productos diferentes del *sol y playa* como, especialmente, en ofrecer dentro de la línea de productos de sol y playa un catálogo elevado de variedades. La diversificación mal entendida (ofrecer nuevas tipologías de turismo sin la suficiente experiencia y calidad) puede ser una estrategia contraproducente que difumine las fortalezas del destino. De lo que se trata, en definitiva es de contar con un catálogo amplio de productos que puedan satisfacer las exigencias variadas de unos clientes exigentes y que diferencien a Canarias de nuestros más directos competidores. El producto turístico tradicional ofrecido en Canarias ha sido un producto estandarizado, siendo la clave de la rentabilidad empresarial la venta en grandes cantidades que garantizaban niveles muy altos de ocupación y precios atractivos. Sin embargo, una adaptación a las nuevas condiciones internas y externas exige una mayor originalidad a través de la diferenciación del producto respecto a los competidores, una mayor especialización de la oferta a través de la innovación (especialmente en la oferta de ocio y en el desarrollo de turismos de interés específico) y una diversificación del sector hacia productos que puedan ser tanto complementarios como, en algunos casos, alternativos al producto tradicional.

3. Favorecer una estrategia de desarrollo cualitativo.

El modelo turístico se ha basado históricamente en la expansión cuantitativa junto con la ocupación paulatina de nuevos terrenos para infraestructuras turísticas, de transporte, residenciales, etc., lo que ha generado importantes beneficios de la revalorización inmobiliaria. Las limitaciones territoriales, la congestión existente y la propia fragilidad del medio desaconsejan mantener este modelo, propio de una primera fase del desarrollo. Además, el modelo de crecimiento cuantitativo ha sido históricamente muy dependiente del incremento continuo de las llegadas, de modo que una ralentización de los flujos tenía como consecuencia una caída de la rentabilidad y una merma del empleo y las condiciones laborales. Una estrategia que pretenda un crecimiento cuantitativo podría tener como consecuencia un incremento de la presión sobre el medio ambiente y la masificación de los destinos, lo que perjudica el aumento de la calidad. En las condiciones actuales del mercado turístico europeo los incrementos cuantitativos en destinos maduros se alcanzan a través de políticas agresivas de descuento, lo que no es beneficioso ni desde la óptica de la rentabilidad empresarial ni de la propia imagen del destino. Una estrategia menos intensiva se vería favorecida por la

diversificación de la economía canaria, reduciendo su dependencia respecto al turismo. No hay que temer una redimensión a la baja del sector turístico canario, de hecho, la pérdida de peso del turismo en la economía canaria viene produciéndose a lo largo de la última década. A lo largo de los próximos años el sector debe seguirse adaptando a las pautas del mercado y la competencia, favoreciendo un aterrizaje suave que permitan recuperar niveles de rentabilidad económica y social sin necesidad de batir récords cada año.

4. Obtener el máximo rendimiento a la oferta, a través de la concentración en segmentos con alto valor añadido y efectos multiplicadores.

El sector debe orientarse hacia segmentos con alto valor añadido en la cadena de creación de valor turística internacional. Canarias cuenta con un *know-how* que puede aprovecharse en el mercado turístico internacional no solamente con el turismo receptivo, sino también a través de la exportación de servicios (por ejemplo de gestión hotelera, franquicias, diseño, etc.) a otras zonas. La internacionalización empresarial debe favorecer la atracción de rentas del desarrollo del turismo internacional, no solo del que tiene como destino al Archipiélago, permitiendo asimismo competir en mejores condiciones a nivel local. Asimismo, en la etapa actual de desarrollo turístico debe prestarse especial atención a los impactos del turismo sobre otras actividades complementarias a fin de fomentar las sinergias con las actividades agrarias, industriales, comerciales, de servicios personales, servicios empresariales, etc.

5. Aumentar la calidad del la oferta a través de la cualificación y la innovación.

Es necesario un aumento en la calidad de los servicios ofrecidos, incluyendo controles y certificaciones de calidad en el proceso de producción turístico y prestando una especial atención a la satisfacción de los clientes. Esta prioridad en la calidad debe afectar tanto a la perspectiva de las empresas en los diferentes subsectores, de los productos turísticos ofrecidos y del destino. Aumentar la calidad del servicio exige elevar la cualificación de los trabajadores. La cualificación y la innovación son las dos llaves de la competitividad y los estándares elevados de vida en las sociedades avanzadas. Aumentar la calidad turística requiere y debe contribuir a generar un empleo más cualificado y unas mejores condiciones laborales. Las economías que progresan a largo plazo, en cualquier sector, son las que combinan adecuadamente el binomio cualificación-innovación. En este sentido es necesario un mayor compromiso de la sociedad con la formación en el turismo.

6. Especial atención a la distribución, el transporte y la promoción a través de nuevos canales.

En el contexto actual de cambios son necesarias estrategias activas en estos aspectos estratégicos. Canarias al ser un destino que se ha nutrido históricamente de una demanda gestionada a través de operadores turísticos vinculados con compañías aéreas debe incluir en su estrategia a corto-medio plazo el establecimiento de alianzas estratégicas con distintas aerolíneas para solventar en cierta medida los riesgos de la desintermediación. A su vez, es preciso favorecer las condiciones empresariales y tecnológicas que favorezcan la venta directa del destino como alternativa estratégica. Los aspectos relacionados con el transporte y la distribución adquieren, si cabe, un mayor protagonismo en esta nueva etapa. La venta de experiencias turísticas requiere de una apuesta permanente por la utilización de las técnicas más avanzadas de información y persuasión sobre los clientes. En este sentido, la presencia activa en las redes sociales y los nuevos medios constituye hoy una estrategia a planificar adecuadamente.

7. Capacidad de adaptación de las personas y las organizaciones en estrategias a largo plazo.

En una etapa de cambio, una de las cualidades más necesarias a nivel individual y de las organizaciones se relaciona con la flexibilidad y la capacidad de adaptación para afrontar las nuevas realidades. Esto exige que los incentivos económicos y sociales beneficien a quienes apuestan por la formación, la innovación y las estrategias a largo plazo frente a quienes buscan el beneficio en la especulación a corto plazo. Una sociedad y una economía madura deben tender progresivamente hacia un sector turístico más creativo y con capacidad de respuesta a los cambios que se han producido y se seguirán dando en el sector. El elevado tamaño de muchos establecimientos de alojamiento en el Archipiélago puede permitir a las empresas dedicar recursos a la innovación, aunque también es cierto que la experiencia internacional ha mostrado muchas veces que han sido las empresas de tamaño pequeño y mediano y las redes las que han sabido adaptarse más rápidamente a los tiempos cambiantes. En general, ha faltado en Canarias un compromiso de las empresas en su conjunto con el largo plazo que favoreciera un desarrollo menos agresivo con el medio y con mejor aceptación social. Este escaso compromiso con el largo plazo se constata en la escasez de respuestas imaginativas, en la falta de infraestructuras y servicios, que faciliten una transición de la oferta hacia productos más especializados, una vez que se hicieron visibles los problemas de saturación y madurez.

8. Integrar globalmente la idea de destino en el cambio de modelo.

Un destino turístico no es solamente una mera yuxtaposición de empresas y recursos. Hay que comprender todas las interdependencias, complementariedades y sinergias que se producen entre las personas, las organizaciones y los elementos territoriales que lo definen. El cambio de modelo no puede conseguirse desde un subsector, ni desde la administración, ni desde grupos de empresarios o trabajadores de forma aislada. Es necesaria una estrategia en la que se preste especial atención a la mejora de la aportación del turismo en términos de rentas, empleo, integración de la población local y respeto a los valores medioambientales. Solamente a través de la cooperación podrá conseguirse competir con destinos emergentes con menores costes, pero incapaces de movilizar e integrar tantos recursos en la consecución de la competitividad turística. Los hoteles o los parques temáticos pueden copiarse, pero los atributos, la organización o la cooperación entre agentes del destino no son fácilmente reproducibles y es aquí donde tenemos de nuevo que aprovechar las singularidades del Archipiélago.

9. Mayor compromiso de la sociedad con el turismo.

En una situación como la actual, el cambio hacia un nuevo modelo requiere de un compromiso a todos los niveles de la sociedad. La falta de compromiso se ha relacionado, por un lado, con la falta de información y la vigencia de ciertos tópicos negativos entre la población acerca de los efectos del turismo, percepciones que se han acentuado con algunos de sus impactos medioambientales. Por otro lado, el sector turístico no se consideraba como un sector a proteger y mimar, puesto que su capacidad de crecimiento a lo largo de los años ochenta y noventa parecía incontenible, lo que además de cierta autocomplacencia respecto a los logros alcanzados retrasaba la toma de medidas públicas y privadas para favorecer la adaptación a los cambios que de forma lenta pero inexorable se iban produciendo en el contexto internacional. La expansión del turismo a lo largo de los años del boom era tan importante que generaba grandes beneficios (en el turismo, pero también en el complejo inmobiliario que lo rodea) con esfuerzos relativamente escasos. Esta dinámica no favorecía un reparto equilibrado de los beneficios y costes del turismo, ni un compromiso social a favor de esta actividad. El compromiso con el turismo no puede limitarse a los agentes más representativos del sector, debe tener una dimensión transversal, implicando a sectores empresariales y sociales en campos como la gestión de carreteras, la seguridad, el medio ambiente, la agricultura, el comercio, la sanidad, la educación, etc.

10. Mejorar el conocimiento, el análisis y la calidad de la información relevante para la toma de decisiones de los agentes turísticos.

Para conocer mejor lo que está sucediendo en el conjunto del sector; comprometer a la sociedad y tomar las decisiones acertadas se precisa una mejor información y análisis sobre la innovación en los procesos de producción, la creación de nuevos productos, las formas de comercialización, los impactos socioeconómicos o la dinámica de la demanda turística. La información, la investigación y la creación de conocimiento sobre el sector turístico en el Archipiélago deben ponerse a la vanguardia a nivel internacional, para ser capaces de detectar y comprender los desafíos a los que hay que hacer frente y establecer estrategias innovadoras de respuesta. Sin un conocimiento profundo de la realidad de nuestro destino y de los mercados emisores seremos incapaces de ir un paso por delante de nuestros competidores. La generación de conocimiento tiene externalidades positivas sobre el sector y la mejora de la competitividad debe tener también externalidades positivas sobre el conocimiento turístico. Canarias debe ser creadora y exportadora de *know-how* turístico en sus diferentes aplicaciones.

2.3.3.3.2. Comercio

La importancia del sector comercial en la economía canaria resulta difícil de exagerar. A su elevada participación en la producción y el empleo, hay que sumar su carácter estratégico en aspectos tan diversos como la planificación del espacio físico, la dinámica inflacionista de la economía, o los niveles de eficiencia, productividad y competitividad con los que opera el conjunto del sistema económico.

Consciente de su importancia, el Consejo Económico y Social de Canarias, a través de su Informe Anual, lleva varios años realizando un esfuerzo de diagnóstico y evaluación del ramo del comercio en Canarias. La evidencia encontrada, tanto de naturaleza macro como microeconómica, pone de manifiesto la existencia de serias debilidades estructurales en el sector, especialmente en materia de eficiencia y productividad. Sobre la base de estos resultados, y en línea con los desarrollos de la literatura económica y las recomendaciones de diversos organismos y expertos nacionales e internacionales, este Consejo ha visto en la transposición a nuestro ordenamiento jurídico de la Directiva de Servicios de la Unión Europea una oportunidad única para atenuar muchas de las debilidades que enfrenta el sector.

Con las limitaciones que impone el hecho de que en el momento de elaborar el presente Informe Anual la transposición de la Directiva de Servicios tiene aún un carácter parcial¹⁶⁴, en esta sección se ofrece un breve resumen y valoración de los cambios más destacados respecto al ordenamiento existente hasta ahora en Canarias. Pero en primer lugar, se aborda el análisis de la complicada situación coyuntural por la que atraviesa el sector.

2.3.3.2.1. Coyuntura comercial

El recrudecimiento de las condiciones financieras, incluyendo una mayor restricción de acceso al crédito; la severidad en la destrucción de puestos de trabajo y la elevación de la tasa de paro a niveles socialmente inasumibles; la contracción registrada en la renta familiar disponible y el avance en los ratios de morosidad; y la contracción del turismo son algunos de los factores que han caracterizado los ejercicios 2008 y 2009. Una de las principales consecuencias de todo lo anterior es el desplome de la demanda y los niveles de consumo, lo que ha supuesto fuertes descensos en el volumen de negocio en el ramo de la distribución comercial.

Según se desprende de los datos publicados por el Instituto Nacional de Estadística (INE), el Índice de

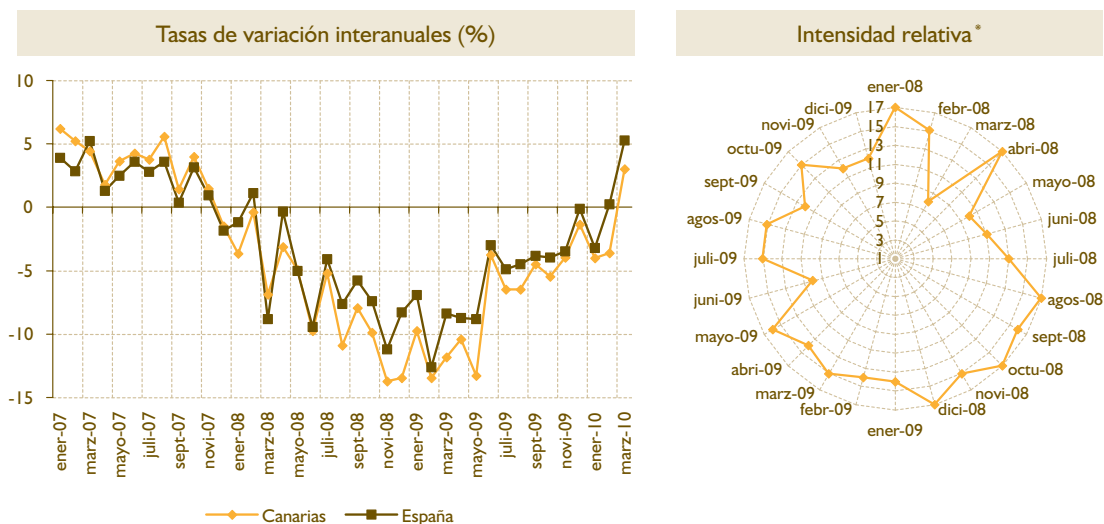
Comercio Minorista (ICM) general sin estaciones de servicio a precios constantes (esto es, eliminado el efecto de la inflación) ha pasado desde un nivel de 105,76 en promedio para el año 2007, al 90,32 en promedio en 2009. Un descenso del 14,6%, el tercero más elevado a nivel nacional, y muy superior al registrado por el conjunto del sector a nivel nacional (11,13%).

Atendiendo a la dinámica mensual de este indicador (véase el panel izquierdo del gráfico 2.123), observamos que la contracción es evidente ya a finales de 2007, primer mes en que la tasa de variación interanual arroja un signo negativo. El desplome en el volumen de negocio del sector se intensificó a lo largo del año 2008, de tal forma que en los dos meses finales de ese año la tasa de variación interanual se situó por debajo del -13%. Esta intensa caída se mantuvo durante la primera mitad del año 2009. Durante la segunda mitad del año 2009 las tasas de variación interanuales han seguido arrojando un signo negativo, aunque la contracción se ha ido suavizando progresivamente.

De los 24 meses que van desde enero de 2008 hasta diciembre de 2009, únicamente en 2 de ellos la tasa de variación interanual del ICM general sin estaciones de servicios a precios constantes ha sido superior (menos

Gráfico 2.123

EVOLUCIÓN RECIENTE DEL ÍNDICE DE COMERCIO MINORISTA (precios constantes). GENERAL SIN ESTACIONES DE SERVICIO. COMPARATIVA CON ESPAÑA Y EL RESTO DE CCAA. 2007 - 2009



* Ranking CCAA: posición de Canarias a nivel autonómico en términos de las tasas de variación interanuales [un valor igual a 17 indica que es la CCAA con menor crecimiento (mayores descensos); un valor de 1 indica que es la CCAA con mayor crecimiento (menores descensos)].

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos del INE.

164 El carácter parcial deriva de que se limita exclusivamente a la Ley 12/2009 reguladora de la Licencia Comercial, quedando todavía pendientes de aprobación los Planes Territoriales Especiales de Grandes Equipamientos Comerciales de cada isla y el reglamento de desarrollo de dicha Ley.

negativa) en Canarias que en España. El impacto diferencial de la crisis sobre el sector en las Islas queda aún más claramente reflejado al enfrentar la dinámica del ICM canario la registrada en el del resto de Comunidades Autónomas (véase el panel derecho del gráfico 2.123). Desde el mes de agosto del año 2008 y hasta mayo de 2009 Canarias aparece sistemáticamente entre las tres comunidades autónomas con recortes más abruptos en términos reales. Desde ese momento y hasta el cierre del año 2009 su situación relativa mejora ligeramente, aunque, en general, siempre se posiciona entre las 6 regiones españolas con mayores recortes en la cifra de negocio del ramo.

La dinámica seguida por el ICM general sin estaciones de servicio a precios corrientes es muy similar a la del Índice a precios constantes. Sin embargo, el análisis comparado de ambas series resulta de especial interés, pues permite aproximar el comportamiento de los precios en el sector. De este sencillo ejercicio se desprenden algunas conclusiones que merecen ser destacadas. Lo primero que sobresale es que el ajuste ante la crisis se produce mucho antes y con mayor intensidad en el ICM a precios constantes. Expresado en otros términos, los precios siguieron creciendo en el sector en la primera fase de la crisis. No fue hasta el mes de enero de 2009 cuando los precios comenzaron a registrar tasas de variación interanuales negativas (véase el panel central del gráfico 2.124). Esta dinámica desinflacionista fue inicialmente muy suave. Pero a medida que el año 2009 avanzaba y la crisis se agudizaba, se fue ampliando la magnitud de los descensos en el nivel de precios del ramo, hablándose hacia finales del año de deflación.

El segundo aspecto que debe enfatizarse de la dinámica seguida por los precios en el sector durante los dos primeros años de crisis es que, si bien guarda un claro paralelismo con la nacional, durante el año 2008 el diferencial de inflación ha sido positivo para Canarias. Es decir, que los precios en el comercio minorista canario crecieron por encima de lo que lo hicieron en el conjunto del sector a nivel nacional. De hecho, desde mediados de 2008 y hasta mediados de 2009 el ramo minorista canario aparece en el mapa autonómico nacional entre los más inflacionistas (véase el panel de la derecha del gráfico 2.124). Sorprende el hecho de que siendo Canarias una de las Comunidades Autónomas en donde se registran los recortes más severos en el volumen de producción (cifra de negocio), sin embargo, las tasas de inflación en el sector aparecen entre las más elevadas a nivel nacional.

Con todo, con la prolongación y, sobre todo, profundización de la crisis, esta situación se ha invertido.

Desde el mes de julio de 2009 la tasa de variación interanual del nivel de precios en el ramo minorista, excluidas las estaciones de servicio, se sitúa por debajo de la nacional. Y mientras en los meses finales del año y primer trimestre de 2010 a nivel nacional las tasas de variación se han ido haciendo cada vez menos negativas, en Canarias se han movido en el entorno del -2%. De hecho, desde finales del año 2009 Canarias presenta, con diferencia, los descensos, siempre en términos interanuales, más acusados de todo el territorio nacional. Y aunque en el mes de marzo de 2010 aún todas las Comunidades Autónomas presentan tasas de variación interanuales negativas, ninguna presenta descensos superiores al 0,73%. Únicamente Canarias supera ese umbral, con una contracción interanual en el nivel general de precios del ramo del 1,99%.

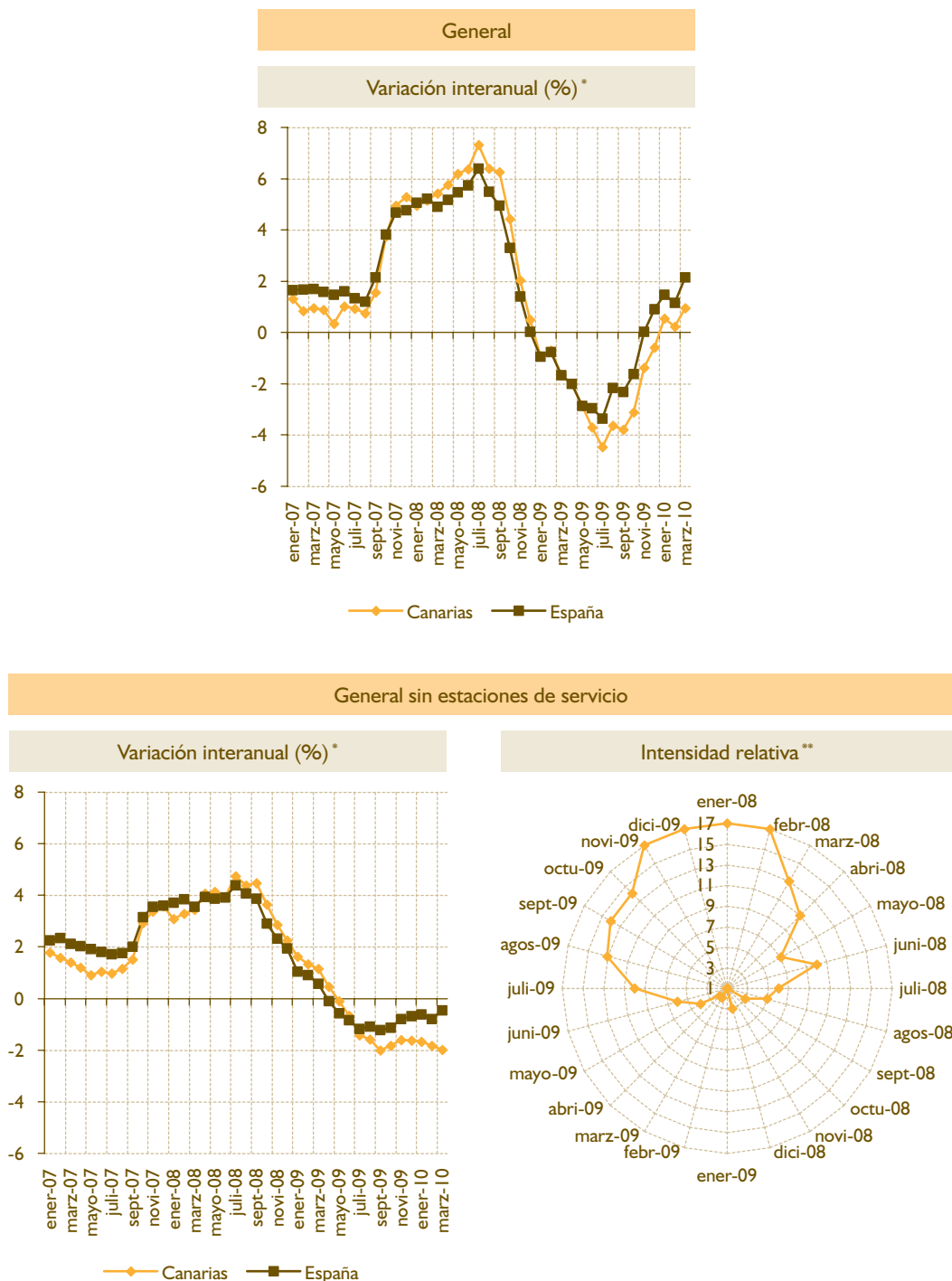
Como era de esperar, la tendencia seguida por las ventas en el ramo minorista se ha trasladado a la ocupación (véase el panel izquierdo del gráfico 2.125). Según los datos del INE, el Índice de Ocupación del Comercio Minorista (IOCM) registró en Canarias tasas de variación interanuales muy próximas a cero, aunque positivas, en los seis primeros meses del año 2008. Sin embargo, en la segunda mitad del año las tasas de variación interanuales arrojaron siempre un signo negativo, intensificándose la contracción a medida que avanzaba el semestre. Esta tendencia se agudizó durante los primeros meses del año 2009. Concretamente, hasta el mes de abril la tasa de variación interanual del IOCM no deja de desplomarse, hasta llegar, en ese mes, al -7,36%. Desde entonces y hasta el mes de agosto la tasa de variación interanual prácticamente se mantiene estable en ese nivel. Ya en septiembre el descenso interanual en el número de ocupados en el sector empieza a atenuarse ligeramente, tendencia que ha continuado hasta el mes de marzo de 2010. Con todo, aún se siguen registrando descensos en la ocupación dentro del ramo.

Al enfrentar el comportamiento seguido por el IOCM en Canarias con el nacional, se observa la mayor intensidad del recorte de la ocupación en las Islas. No en vano, de los 24 meses comprendidos desde enero de 2008 hasta diciembre de 2009, en 12 de ellos el ramo minorista canario registra los descensos más intensos a nivel autonómico (véase el panel derecho del gráfico 2.125).

Según la información facilitada por el Instituto Canario de Estadística (ISTAC) a partir de los datos de la Tesorería General de la Seguridad Social, Mutualidad General de Funcionarios Civiles del Estado, Mutualidad General Judicial e Instituto Social de las Fuerzas Armadas, en el mes de diciembre de 2009 habían

Gráfico 2.124

EVOLUCIÓN RECIENTE DE LOS PRECIOS EN EL COMERCIO MINORISTA. COMPARATIVA CON ESPAÑA Y EL RESTO DE CCAA. 2007 - 2009



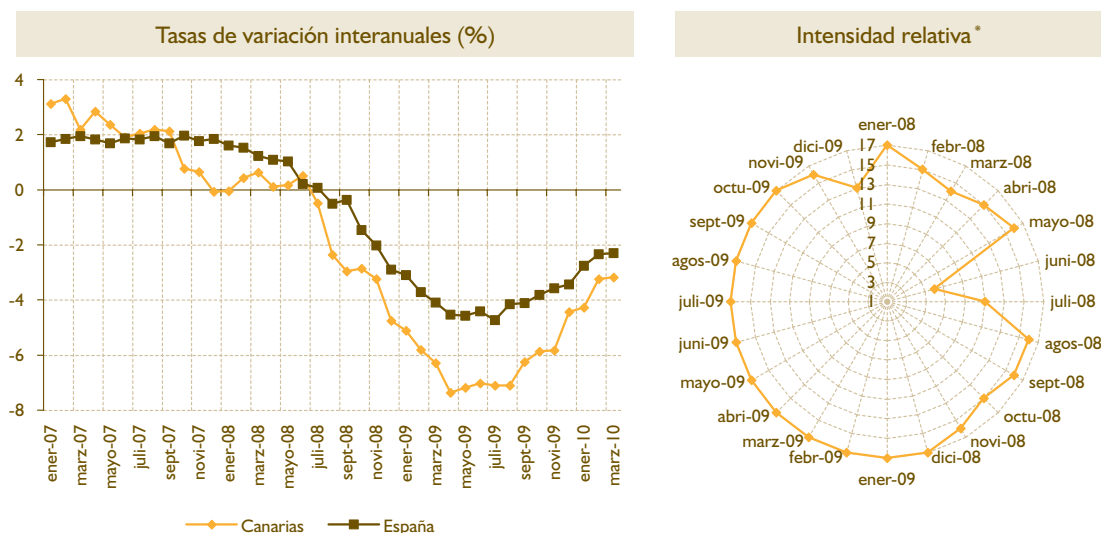
* La variación interanual de los precios en el sector se ha aproximado como el diferencial entre las tasas de variación interanuales nominal (precios corrientes) y real (a precios constantes) del ICM general sin estaciones de servicios.

** Ranking CCAA: posición de Canarias a nivel autonómico en términos de las tasas de variación interanuales [un valor igual a 17 indica que es la CCAA con menor crecimiento (mayores descensos); un valor de 1 indica que es la CCAA con mayor crecimiento (menores descensos)].

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos del INE.

Gráfico 2.125

EVOLUCIÓN RECIENTE DEL ÍNDICE DE OCUPACIÓN EN EL COMERCIO MINORISTA EN CANARIAS. GENERAL SIN ESTACIONES DE SERVICIO. COMPARATIVA CON ESPAÑA Y EL RESTO DE CCAA. 2007 - 2009



* Ranking CCAA: posición de Canarias a nivel autonómico en términos de las tasas de variación interanuales [un valor igual a 17 indica que es la CCAA con menor crecimiento (mayores descensos); un valor de 1 indica que es la CCAA con mayor crecimiento (menores descensos)].

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos del INE.

142.893 empleos registrados en el sector de Comercio y reparación (rama G de la CNAE-2009)¹⁶⁵ canario, 24.614 menos que dos años antes, esto es, un 14,69% menos.

Según los datos oficiales, la primera caída en el número de empleos registrados se observa en marzo de 2008 (-1,22%). A partir de ese momento la intensidad en la destrucción de empleo se va amplificando, hasta alcanzar su máximo en marzo de 2009, con una tasa de variación interanual del -11,72% (véase el panel izquierdo del gráfico 2.126). Entre marzo y septiembre de 2009 se mantiene la severidad en el descenso del empleo en el sector. Desde entonces, y aunque aún en un contexto de caídas, éstas se han ido suavizando. No obstante, aún en marzo de 2010 la variación interanual fue del -3,06%.

El paro registrado en el ramo Comercio y reparación ha seguido una senda claramente ascendente desde finales del año 2007. Según la información facilitada por el ISTAC a partir de los datos del Servicio Canario

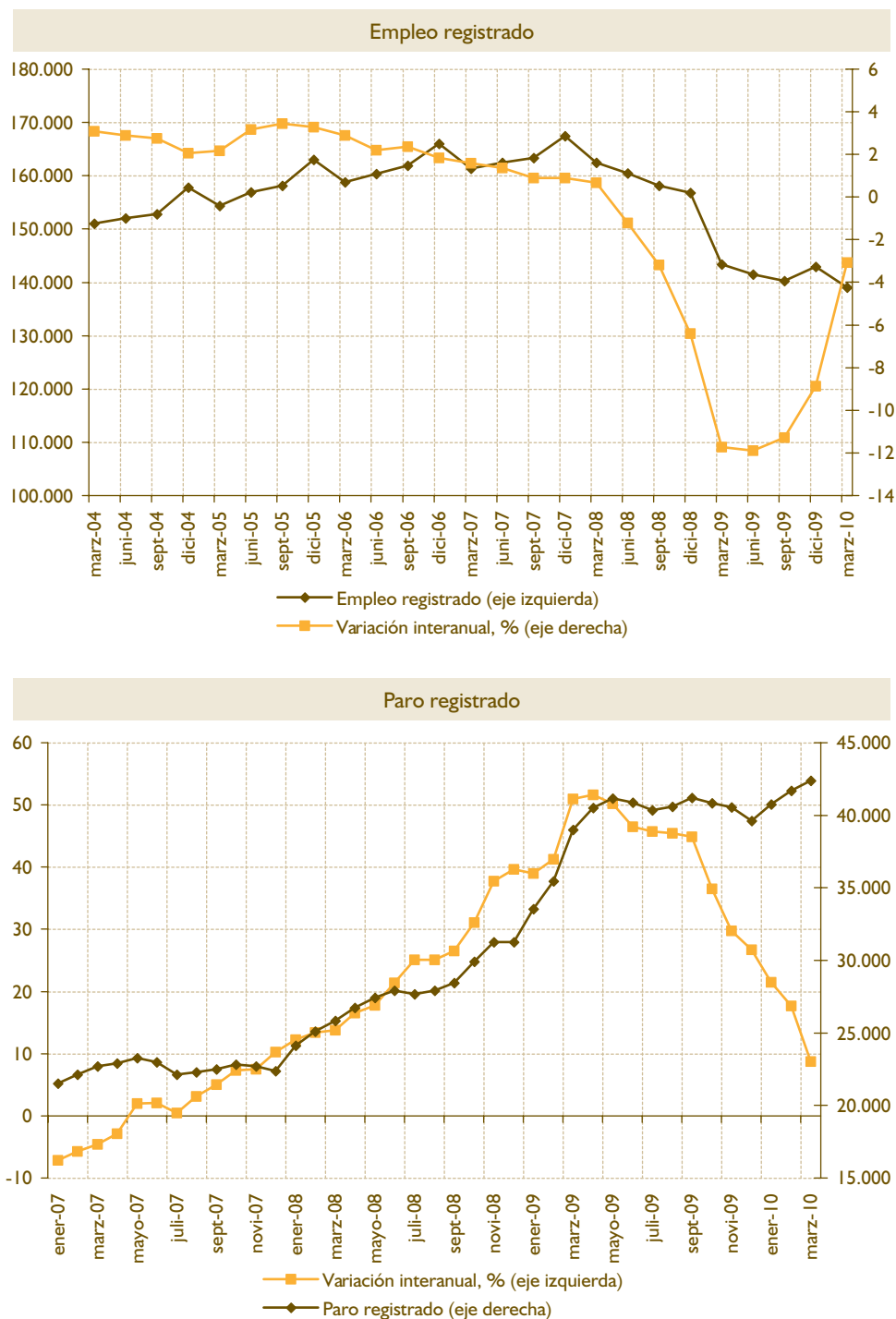
de Empleo (SCE), desde mediados del año 2007 se aprecia un ligero incremento en el número de parados registrados (véase el panel derecho del gráfico 2.126). Esta ascensión comienza a hacerse más evidente hacia finales de ese año, situándose la tasa de variación interanual en el mes de diciembre ligeramente por encima del 10%. A medida que avanzaba el año 2008, el incremento en el número de parados se intensificaba, llegando la tasa de variación interanual en el mes de diciembre muy próxima al 40%. La tasa de variación interanual alcanza su máximo en el mes de abril de 2009 (51,60%). Desde entonces inicia una suave tendencia descendente, que se acelera en el primer trimestre de 2010. Con todo, aún en el mes de marzo de 2010 la tasa de variación interanual seguía siendo positiva (8,74%).

Al desplome de la demanda se ha sumado un importante avance de la morosidad. Así lo demuestran los datos de efectos comerciales impagados publicados por el INE. Éstos comenzaron una senda ascendente continuada desde el mes de octubre de 2007, espe-

¹⁶⁵ Debe advertirse que los datos de empleo registrado se refieren a la Rama G (CNAE-2009) que incluye tanto actividades de comercio al por mayor y al por menor, así como las dedicadas a la reparación del vehículos de motor y motocicletas. La Clasificación Nacional de Actividades Económicas de 2009 (CNAE-2009) supone un cambio respecto a la CNAE-2003, e incorpora una novedad que modifica las actividades integradas en la rama de comercio y afecta a la comparación entre datos agregados de comercio elaborados sobre la base de las dos CNAE: El antiguo grupo 527 de la CNAE 93 (Reparación de efectos personales y enseres domésticos) se saca de la antigua división 52 de la CNAE 93 (Comercio al por menor), que ha pasado a transformarse en la nueva división 47 de la CNAE 2009 (Comercio al por menor), y se incluye en una nueva división de la CNAE 2009 (95 Reparación de ordenadores, efectos personales y artículos de uso doméstico) y en un nuevo grupo (952 Reparación de efectos personales y artículos de uso doméstico).

Gráfico 2.126

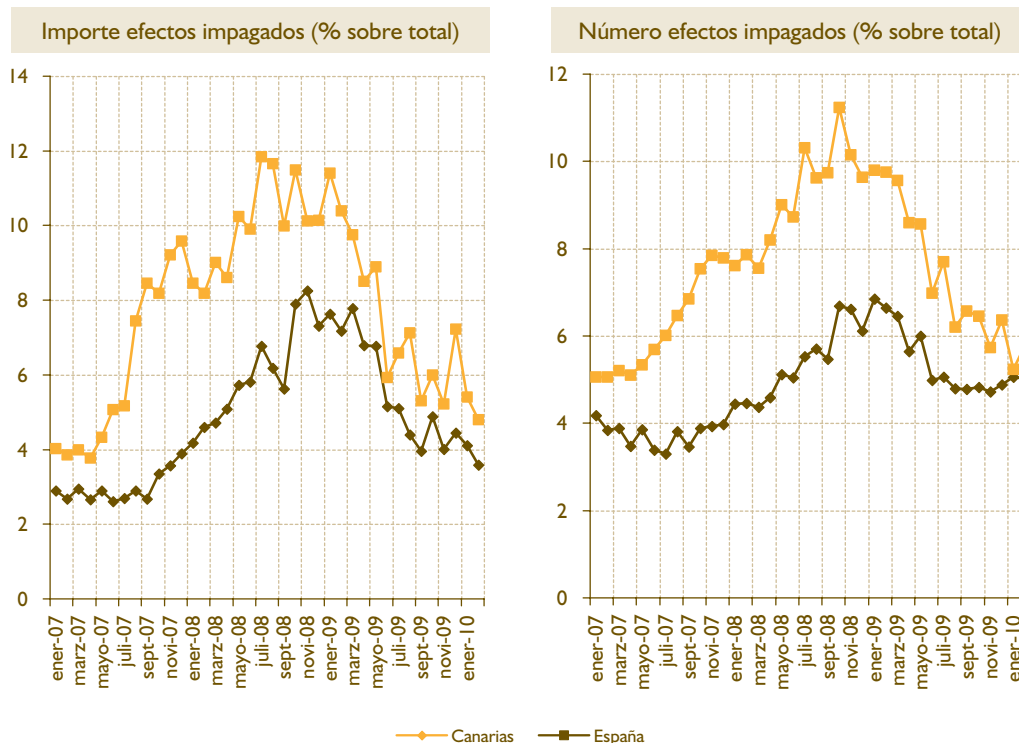
EVOLUCIÓN DEL EMPLEO Y PARO REGISTRADO EN EL SECTOR DEL COMERCIO Y REPARACIÓN DE CANARIAS



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de empleo registrado (ISTAC, de la Tesorería General de la Seguridad Social, Mutualidad General de Funcionarios Civiles del Estado, Mutualidad General Judicial, Instituto Social de las Fuerzas Armadas).

Gráfico 2.127

EVOLUCIÓN RECIENTE DE LOS EFECTOS COMERCIALES IMPAGADOS EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2007 - 2009 (datos expresados en porcentaje respecto al total de efectos comerciales en cartera con vencimiento en el mes de referencia)



FUENTE: Elaboración propia a partir de la estadística de efectos comerciales impagados (INE).

cialmente intensa en cuanto al importe afectado se refiere (gráfico 2.127). Esta tendencia ha sido mucho más intensa en Canarias, en donde, además, este ascenso se hace patente algunos meses antes. En el mes de abril de 2007 los efectos comerciales impagados representaron el 5,10% (3,47% en España) del total de efectos con vencimiento en dicho mes, y representaron el 3,77% (2,67% a nivel nacional) del importe total. En diciembre de ese mismo año la proporción de efectos comerciales impagados ya había experimentado un ascenso considerable.

En Canarias el número de efectos impagados representaba ya el 7,79% del total de efectos comerciales (3,98% en España), y el importe de éstos significó el 9,59% del total de efectos con vencimiento ese mismo mes (3,90% en el conjunto nacional). Un año más tarde, en el mes de diciembre de 2008, el 9,65% (6,11% en España) de los efectos comerciales son impagados, representando el 10,14% (7,31% a nivel nacional) del importe de los efectos con vencimiento en esa fecha. Durante la primera mitad del año 2009 la proporción de efectos comerciales impagados se ha mantenido en niveles similares a

los del mes de diciembre de 2008. Pero en el segundo tramo del año se asiste a un proceso progresivo de mejora, de tal manera que al cierre del año 2009 los efectos comerciales impagados representaron el 6,36% (4,88% en España) del total de efectos con vencimiento en dicho mes, y representaron el 7,23% (4,44% a nivel nacional) del importe total.

El contexto económico tan desfavorable en el que se ha desenvuelto el sector durante estos dos últimos años se ha dejado sentir también en su demografía empresarial. Será precisamente esta cuestión la que pasemos a analizar a continuación. No obstante, resulta conveniente advertir antes que nada los problemas que entraña esta tarea.

Analizar la evolución y situación actual de la dotación de establecimientos de comercio minorista en Canarias, aportando un diagnóstico sobre la situación real del sector que permita implementar medidas de apoyo y desarrollo del mismo, requiere poder disponer de fuentes de datos coherentes y fiables para poder realizar comparaciones con un mínimo de rigor y solvencia.

En diversos trabajos¹⁶⁶ se ha puesto de manifiesto la existencia de discrepancias significativas entre la información publicada y elaborada por diversas fuentes y organismos, tanto públicos como privados.

Con la finalidad de aportar alguna "luz" sobre la evolución reciente del sector, en lo referido al número de establecimientos comerciales, presentaremos seguidamente los datos aportados por el INE a través del Directorio Central de Empresas (DIRCE), cuya última publicación se refiere al 1 de enero de 2009, y datos obtenidos de diversas actualizaciones del Censo de Establecimientos Comerciales de Canarias publicados en la página web de la Consejería de Empleo, Industria y Comercio del Gobierno de Canarias.

Ambas fuentes de información no son homogéneas y las posibilidades de realizar comparaciones son escasas, pues, adicionalmente a otras posibles divergencias, las distintas actividades comerciales consideradas en ambas fuentes no son coincidentes.

En el Censo de Establecimientos Comerciales de Canarias no se incluyen las siguientes actividades, que, en cambio, si aparecen registradas en el DIRCE del INE, sin que siempre resulte posible obtener información individualizada para las mismas: mantenimiento y reparación de vehículos de motor; venta al por menor de carburantes para la automoción; comercio al por menor de bienes de segunda mano, en establecimientos; comercio al por menor no realizado en establecimientos; reparación de efectos personales y enseres domésticos; no incluye la reparación de motocicletas y ciclomotores, que aparece recogida conjuntamente en el DIRCE con la venta de tales vehículos; no incluye la venta de productos farmacéuticos, que aparece en el DIRCE como actividad integrante del comercio al por menor de productos farmacéuticos, artículos médicos, belleza e higiene.

En cualquier caso, esas dos fuentes pueden ser consideradas como "márgenes" entre los cuales puede encontrarse efectivamente la situación y evolución real del sector de comercio minorista. En la tabla 2.50 se presentan los datos del DIRCE para los tipos de actividad comercial minorista que podrían asimilarse en mayor medida a los de las contabilizadas por el Censo Comercial de Canarias, sin que puedan considerarse homogéneos.

Los datos del DIRCE registran, tanto en España como en Canarias, una evolución muy similar en el número

de establecimientos comerciales entre el 1 de enero de 2007 y el 1 de enero de 2009: muy leve crecimiento entre 2008 y 2007, y un ligero descenso entre 2009 y 2008 (algo más de 6.000 comercios menos en España y unos 400 menos en Canarias). Entre esos dos años, los establecimientos comerciales que registran una evolución positiva en ambos ámbitos geográficos son los dedicados a la venta de repuestos y accesorios de vehículos de motor, los de venta, mantenimiento y reparación de motocicletas y ciclomotores y sus repuestos, y los de productos farmacéuticos, artículos médicos, belleza e higiene.

Para el conjunto de España, el DIRCE a 1 de enero de 2009 registró los siguientes movimientos en el número de empresas (demografía empresarial): Altas, 57.363; Permanencias, 549.998; Bajas, 66.211.

Por lo tanto, y asimilando los términos "altas" y "bajas" a las empresas comerciales que inician su actividad y a las que la cesan, respectivamente, podría concluirse que, aunque 66.211 empresas "cerraron" su negocio, se "abrieron" otras 57.363 nuevas empresas comerciales, con la consiguiente creación de empleo, por lo que el resultado "neto" sería el de una disminución en el número de empresas comerciales en España por una cifra de 8.848 entre el 1 de enero de 2008 y el 1 de enero de 2009.

Por su parte, los datos obtenidos de diversas actualizaciones del Censo Comercial de Canarias registran los resultados que se ofrecen en la tabla 2.51: Entre las fechas de actualización correspondientes a los años 2008 y 2009, se registran ligeros incrementos generalizados en todas las islas y en el conjunto de Canarias, tanto en cuanto al número de comercios como en la superficie de venta, con la única excepción de Lanzarote, que observa un descenso en la superficie de venta comercial.

En cambio, esa evolución se modifica entre las fechas de actualización correspondientes a 2009 y 2010. Para el conjunto de Canarias se registra una pequeña disminución en el número de establecimientos comerciales, aunque la superficie de venta observa un muy moderado aumento. Los comportamientos para cada una de las islas son heterogéneos, aunque, en cierta forma, presentan cierta homogeneidad a nivel provincial. La provincia de Las Palmas registra una evolución negativa para ambos indicadores, con mayor incidencia en la isla de Fuerteventura. En cambio, y con la única excepción del número de comercios en La Palma, la evolución de la provincia de Santa Cruz de Tenerife presenta la

166 Dos referencias de interés son: (1) Gutiérrez Hernández, P. (2007): "Discrepancias en las fuentes de datos disponibles sobre comercio al por menor. Evidencia para Canarias", VI Seminario de Economía Canaria, Las Palmas de Gran Canaria, 21 de septiembre; y (2) *Anuario Económico de España*, varios años (La Caixa).

Tabla 2.50

LOCALES COMERCIALES SEGÚN ACTIVIDAD PRINCIPAL EN CANARIAS Y ESPAÑA (GRUPOS CNAE93)

	2007	2008	2009	VARIACIÓN (Nº DE LOCALES)	
				2008- 2007	2008- 2007
ESPAÑA					
501 Venta de vehículos de motor	22.010	22.633	22.061	623	-572
503 Venta de repuestos y accesorios de vehículos de motor	10.539	10.785	10.896	246	111
504 Venta, mantenim. y repara. motocicl. y ciclomotor. y sus repuestos	4.583	4.662	4.951	79	289
Subtotal (*)	37.132	38.080	37.908	948	-172
521 Comercio al por menor en establec. no especializados	64.780	63.450	62.542	-1.330	-908
522 Comercio al por menor alim., bebidas, tabaco en establec. especializ.	125.708	123.497	123.074	-2.211	-423
523 Comercio al por menor prod. farmac., art. médicos, belleza, higiene (**)	33.574	34.186	34.384	612	198
524 Otro comercio al por menor de art. nuevos en establec. especializ.	347.036	349.066	344.082	2.030	-4.984
TOTAL	608.230	608.279	601.990	49	-6.289
CANARIAS					
501 Venta de vehículos de motor	1.186	1.199	1.132	13	-67
503 Venta de repuestos y accesorios de vehículos de motor	832	828	842	-4	14
504 Venta, mantenim.y reparación motocicl. y ciclomotores y sus repuestos	208	197	217	-11	20
Subtotal (*)	2.226	2.224	2.191	-2	-33
521 Comercio al por menor en establecimientos no especializados	4.229	4.207	4.074	-22	-133
522 Comercio al por menor alim., bebidas, tabaco en establec. especializ.	4.019	3.956	3.940	-63	-16
523 Comercio al por menor prod.farmac., art.médicos, belleza, higiene	1.409	1.424	1.425	15	1
524 Otro comercio al por menor de art. nuevos en establec. especializ.	17.020	17.255	17.003	235	-252
TOTAL	28.903	29.066	28.633	163	-433

(*) Incluye el mantenimiento y reparación de motocicletas y ciclomotores, que no se incluyen en el censo canario.

(**) Incluye la venta de productos farmacéuticos, que no se incluye en el censo canario.

Los datos están referidos al 1 de enero de cada año.

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos del DIRCE (INE).

tendencia contraria, destacando los significativos incrementos que se observan en El Hierro.

Como resulta lógico interpretar, las actualizaciones operadas en el censo deben registrar tanto las “altas” como las “bajas” de establecimientos comerciales, por lo que, independientemente del número absoluto de altas y bajas, el censo debe recoger la evolución en términos “netos”.

En cualquier caso, una de las medidas que contribuiría a zanjar las controversias o discrepancias continuas en lo que se refiere a la situación y evolución real del comercio minorista sería la efectiva implementación

por el Gobierno de Canarias de un proceso riguroso y transparente de actualización del Censo de Establecimientos Comerciales o del Registro de Comerciantes y Comercios de Canarias que se crea mediante la nueva Ley 12/2009.

Por último, puede ser de interés ofrecer la información relativa a las actualizaciones del Censo Comercial de Canarias clasificada sobre la base de los diferentes tipos de actividad comercial (tabla 2.52). Sólo entre las fechas de actualización del censo correspondientes a los años 2009 y 2010 se registran descensos en el número de comercios en Canarias para determinados tipos de ac-

Tabla 2.51

ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES EN CANARIAS
(número de comercios minoristas)

	FECHA DE ACTUALIZACIÓN DEL CENSO						VARIACIÓN			
	15/09/2008		15/09/2009		30/04/2010		2009/08		2010/09	
	Nº	S (m²)	Nº	S (m²)	Nº	S (m²)	Nº	S (m²)	Nº	S (m²)
Lanzarote	1.811	260.840,7	1.831	256.238,2	1.831	256.236,9	20	-4602,5	0	-1,3
Fuerteventura	1.232	153.095,1	1.263	158.940,8	1.243	150.819,4	31	5845,7	-20	-8121,4
Gran Canaria	7.724	982.897	7.723	985.377,9	7.691	983.762,9	-1	2480,9	-32	-1615
Las Palmas de Gran Canaria	10.767	1.396.832,9	10.817	1.400.556,9	10.765	1.390.819,1	50	3724	-52	-9737,8
Tenerife	10.169	1.336.771,5	10.326	1.363.222,7	10.353	1.381.639,1	157	26451,2	27	18416,4
La Gomera	290	19.898,7	290	19.898,7	297	20.278,4	0	0	7	379,7
La Palma	931	87.624,1	931	87.624,1	926	89.684,2	0	0	-5	2060,1
El Hierro	134	10.886,2	134	10.886,2	142	11.487,5	0	0	8	601,3
Santa Cruz de Tenerife	11.524	1.455.180,5	11.681	1.481.631,6	11.718	1.503.089,2	157	26451,1	37	21457,6
CANARIAS	22.291	2.852.013,4	22.498	2.882.188,5	22.483	2.893.908,4	207	30175,1	-15	11719,9

Nº: Número total de establecimientos comerciales;

S (m²): Superficie total (en metros cuadrados).

FUENTE: Censo Comercial de Canarias (Consejería de Empleo, Industria y Comercio, Gobierno de Canarias).

tividad, siendo el de los comercios dedicados al textil, confección, calzado, pieles y artículos de cuero, el que observa el impacto más negativo en términos "netos". Dentro de este grupo de actividad, los que concentran mayores descensos son los de lencería y corsetería, ropa y complementos, y textiles para el hogar.

En el grupo de actividad de Artículos para equipamiento del hogar y construcción, la disminución de comercios se centra en artículos de bricolaje, menaje para el hogar y muebles de hogar. Por su parte, dentro de las Otras actividades del comercio minorista, la tipología de actividades que registra mayores impactos negativos es muy variada, pero entre las que

Tabla 2.52

ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES POR TIPOS DE ACTIVIDAD
(nº de comercios minoristas) EN CANARIAS

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
FECHA DE ACTUALIZACIÓN DEL CENSO								
15/09/2008	2.715	4.983	818	3.192	1.076	4.945	4.562	22.291
15/09/2009	2.753	5.035	838	3.239	1.090	4.958	4.585	22.498
30/04/2010	2.773	4.988	863	3.230	1.096	4.965	4.568	22.483
VARIACIÓN (nº de establecimientos)								
2009/08	38	52	20	47	14	13	23	207
2010/09	20	-47	25	-9	6	7	-17	-15

(1) Productos alimenticios, bebidas y tabaco;

(2) Textil, confección, calzado, pieles y artículos de cuero;

(3) Perfumería, cosméticos, droguería y limpieza;

(4) Artículos para equipamiento del hogar y construcción;

(5) Vehículos, accesorios y piezas de recambio;

(6) Comercio mixto o integrado;

(7) Otras actividades del comercio minorista;

(8) Total establecimientos comerciales.

FUENTE: Censo Comercial de Canarias (Consejería de Empleo, Industria y Comercio, Gobierno de Canarias).

destacan los establecimientos dedicados a la venta de artículos de deporte y similares, juguetería, libros, periódicos y papelería, y muebles de oficina.

2.3.3.3.2.2. La transposición de la Directiva de Servicios de la UE en el sector comercial

La Directiva de Servicios establece las disposiciones generales necesarias para facilitar el ejercicio de la libertad de establecimiento de los prestadores de servicios y la libre circulación de los servicios, manteniendo un nivel elevado de calidad en los servicios.

La transposición de la Directiva de Servicios¹⁶⁷ afecta no sólo a la normativa de carácter más general y de ámbito estatal, sino que, en el caso de España, la responsabilidad en las tareas de transposición corresponde también a cada Administración en el ámbito de sus competencias, por lo que el ejercicio de incorporación al derecho interno de las disposiciones de la Directiva de Servicios debe ser implementado por cada Administración, entre las que se incluyen a las Comunidades Autónomas, garantizando una completa y rigurosa transposición compatible con lo dispuesto en la referida Directiva.

A. Nueva Ley 1/2010 de Ordenación del Comercio Minorista

La relevancia que el sector comercial presenta en España y la complejidad de la distribución competencial en el referido sector motivó que se decidiera abordar la reforma de la Ley de Ordenación del Comercio Minorista (Ley 7/1996) de forma independiente y separada de la del resto de normas estatales con rango de ley, cuya modificación, como se ha señalado, se efectuó mediante la Ley 25/2009, de 22 de diciembre (Ley "Ómnibus").

La transposición de la Directiva de Servicios implicaba adecuar el contenido de la Ley 7/1996 a las exigencias de supresión de trámites innecesarios y de simplificación de procedimientos administrativos en el otorgamiento de las autorizaciones pertinentes en materia de comercio.

La nueva Ley 1/2010, de 1 de marzo, de reforma de la Ley 7/1996, de 15 de enero, de Ordenación del Comercio Minorista, modifica la regulación comercial minorista para adaptarla a lo establecido por la Directiva 2006/123/CE y dar así cumplimiento al derecho comunitario teniendo en cuenta el nuevo marco en

el que se desarrolla la actividad de comercio al por menor.

En la exposición de motivos de la nueva Ley se expresa que la modificación legislativa se inspira en el principio de libertad de empresa y tiene por finalidad facilitar el libre establecimiento de servicios de distribución comercial y su ejercicio, a través de los diferentes formatos comerciales, garantizando que las necesidades de los consumidores sean satisfechas adecuadamente, así como que el pequeño y mediano comercio junto con los grandes establecimientos comerciales han de desarrollarse en régimen de libre competencia para que este sector mantenga su papel fundamental como motor económico en un contexto de continuos cambios provocados por los avances tecnológicos, la mayor movilidad ciudadana y el deterioro del medio ambiente, entre otros factores.

Las modificaciones que introduce la nueva Ley giran en torno a las siguientes cuestiones fundamentales:

- Con carácter general, la instalación de establecimientos comerciales no estará sujeta a régimen de autorización. No obstante, de acuerdo con lo establecido por la Directiva de Servicios, las autoridades competentes podrán establecer un régimen de autorización administrativa para la instalación de establecimientos comerciales únicamente cuando esté justificado por razones imperiosas de interés general amparadas por la normativa de la Unión Europea y de acuerdo con requisitos y procedimientos que deberán justificarse de acuerdo con el principio de proporcionalidad. Además, las Comunidades Autónomas deberán identificar en sus respectivas regulaciones, de forma objetiva y previsible, las razones que motivan el establecimiento de estos regímenes y el impacto estimado de los mismos. Los requisitos que se establezcan para el otorgamiento de estas autorizaciones habrán de atender conjuntamente a criterios basados en razones imperiosas de interés general relacionadas con la distribución comercial, como son la protección del medio ambiente y el entorno urbano, la ordenación del territorio, la conservación del patrimonio histórico artístico y la protección de los consumidores, entendida conforme a lo dispuesto en el Texto Refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios.
- A la hora de someter a autorización administrativa la instalación de establecimientos comerciales, deben tomarse en consideración los estudios de la doctrina científica, según la cual podría generar impacto ambiental y territorial la instalación y aper-

¹⁶⁷ Una referencia general a la naturaleza, alcance y contenido de la directiva de servicios y su trasposición al ordenamiento jurídico español se ha realizado en el apartado 2.3.3.3.1.2 referido al sector turístico.

tura de establecimientos comerciales a partir de los 2.500 metros cuadrados de superficie comercial. En este sentido y teniendo en cuenta la información técnica disponible sobre el impacto urbanístico y medioambiental de los distintos tipos de establecimientos comerciales, se considera que, aunque en general no resulte justificado el ejercicio de la potestad autorizatoria, la ley debe prever que, una vez garantizado el principio de proporcionalidad y el cumplimiento de otros criterios de buena regulación, puedan establecerse regímenes de autorización para establecimientos comerciales. No obstante, conviene dejar constancia de que si bien en el artículo 2, punto 3, de la anterior Ley 7/1996, se definía explícitamente qué se entendía por gran establecimiento comercial (*"establecimientos comerciales, que destinándose al comercio al por menor de cualquier clase de artículos, tengan una superficie útil para la exposición y venta al público superior a los 2.500 metros cuadrados"*), la nueva redacción de ese art. 2 establecida por la Ley 1/2010 elimina ese punto 3, por lo que no se definen explícitamente los grandes establecimientos comerciales.

- En ningún caso podrán establecerse requisitos de naturaleza económica, por lo que se suprimen los criterios económicos de otorgamiento de la autorización. Además, los criterios que en su caso se establezcan para la concesión de la autorización deberán ser claros e inequívocos, predecibles, transparentes, accesibles y hechos públicos con antelación, tal y como exige la Ley 17/2009, de 23 de noviembre, sobre el libre acceso a las actividades de servicios y su ejercicio.
- Por lo que se refiere a la regulación del procedimiento de autorización que coordinará todos los trámites administrativos para la instalación de establecimientos comerciales, la nueva Ley 1/2010 remite a la normativa que establezcan de las Comunidades Autónomas.

En la nueva Ley se añaden cinco nuevas disposiciones adicionales, que establecen que las Administraciones Públicas competentes que incumplan lo dispuesto por el ordenamiento comunitario en la materia objeto de esta ley, dando lugar a que el Reino de España sea sancionado por las instituciones europeas, asumirán, en la parte que les sea imputable, las responsabilidades que de tal incumplimiento se hubieren derivado, y asimismo se subraya la obligación de llevar a cabo, en su caso, la evaluación de impacto ambiental con carácter previo a la declaración responsable o comunicación cuando ésta sea la forma de control de la actividad. Se incluye también una nueva disposición adicional referida a las condiciones de accesibilidad y no discriminación en el acceso y utilización de los establecimientos comerciales. Finalmente, se incor-

poran otras dos nuevas disposiciones adicionales; una relativa a la planificación urbanística de los usos comerciales, según la cual, las autoridades competentes en el diseño de la planificación urbanística atenderán a los problemas de movilidad y desplazamientos derivados de las concentraciones comerciales fuera de los núcleos urbanos, así como tendrán en cuenta el abastecimiento inmediato y adecuado de la población, facilitando la satisfacción de las necesidades de compra en un entorno de proximidad, con especial atención a aquellos ciudadanos que por cualesquiera razones tienen dificultades de desplazamiento; y, la otra, propone regular el régimen jurídico de los contratos de distribución comercial.

B. Antecedentes normativos en la regulación del sector comercial en Canarias

Tras la aprobación y publicación de las leyes de ordenación del comercio minorista en España (Ley 7/1996, de 15 de enero, de Ordenación del Comercio Minorista propiamente dicha, y la Ley Orgánica 2/1996, de la misma fecha y complementaria de la anterior), desde 1999 todas las Comunidades Autónomas en sus respectivos estatutos de autonomía cuentan con competencias exclusivas en comercio interior, estableciéndose un régimen diferenciado en las dos ciudades de Ceuta y Melilla. La asunción de la competencia exclusiva sobre las materias propias del comercio interior se manifestó en la inmensa mayoría de las comunidades autónomas en el desarrollo de una intensa actividad legislativa.

La actividad normativa autonómica en materia de distribución comercial ha sido intensa, no sólo al amparo de la asunción de competencias específicas sobre comercio, sino también a través de otros títulos competenciales como el de protección de los consumidores, o bien el de ordenación del territorio, especialmente, al regular la ordenación espacial del comercio, o aquellos que afectan al marco tributario de las empresas comerciales.

Los artículos 2 y 6 de la mencionada Ley de Ordenación del Comercio Minorista de 1996 contemplaban que, partiendo del impacto comercial en el territorio autonómico que supone la implantación de nuevos grandes establecimientos comerciales minoristas, de superficie superior a 2.500m², su apertura debía sujetarse al otorgamiento de una licencia comercial específica concedida por la correspondiente comunidad autónoma. El denominador común en la mayor parte de las leyes autonómicas de comercio era el de la extensión del concepto de gran establecimiento a establecimientos distintos de los que contemplaba inicialmente la Ley de Ordenación del Comercio Minorista

(los de más de 2.500 m²), así como también, en ocasiones, se evidenció la ampliación de los supuestos de exigencia de la licencia comercial específica.

La tramitación autonómica de licencias se enmarcaba en un régimen jurídico especial que permitía resolver sobre su concesión o denegación. En este sentido, la Ley de Ordenación del Comercio Minorista establecía unas previsiones de carácter básico, por lo que el procedimiento diseñado por las comunidades autónomas, ponderaba dos factores diferenciados: la existencia o no de un equipamiento comercial adecuado en la zona afectada y los efectos que el nuevo emplazamiento podría generar sobre la estructura comercial de aquélla.

Complementariamente, el Estado exigía la emisión de un informe preceptivo, no vinculante, por un órgano administrativo independiente, el Tribunal de Defensa de la Competencia, a efecto de considerar las eventuales consecuencias sobre la concentración empresarial en la zona afectada por el nuevo emplazamiento comercial. La intervención de otros órganos de ámbito autonómico en el curso del procedimiento era, en su caso, adicional, tal y como se preveía en la mayor parte de las comunidades autónomas.

La tendencia mayoritaria en la normativa autonómica era la de condicionar no sólo la instalación inicial del establecimiento comercial a la obtención de licencia, sino también a las ampliaciones, traslados y cambios de titularidad.

En cuanto a los criterios utilizados por las comunidades autónomas para definir el concepto de gran establecimiento, destacaba la variabilidad de criterios empleados al margen de la medición de los metros cuadrados de superficie.

Algunas comunidades autónomas establecían medidas específicas en materia de licencias comerciales como el empleo de moratorias, con el fin de suspender cautelarmente la tramitación de licencias de apertura de nuevos establecimientos; el tratamiento especial de los establecimientos de descuento duro sometiendo su apertura a una autorización administrativa; o la necesidad de autorización para la apertura, ampliación, modificación o traslado de los medianos establecimientos comerciales.

Por otra parte, las comunidades autónomas que habían planificado espacialmente las estructuras comerciales en sus respectivos territorios, disponían de instrumentos que, bajo distintas denominaciones,

permitían la ordenación y planificación comercial del territorio autonómico.

Dejando al margen otras disposiciones¹⁶⁸, y centrándonos en las de ámbito más general, podemos decir que la normativa básica que venía regulando la actividad del sector comercial en Canarias hasta finales del año 2009 tuvo la siguiente evolución:

- Ley 4/1994, de 25 de abril, de Ordenación de la Actividad Comercial de Canarias.
- Decreto 219/1994, de 28 de octubre, por el que se aprobaron los Criterios Generales de Equipamiento Comercial de Canarias.
- Decreto 158/1998, de 10 de septiembre, por el que se regulaba el procedimiento de concesión de la licencia comercial para los grandes establecimientos comerciales (derogaba el Capítulo III del anexo del Decreto 219/1994).
- Decreto 237/1998, de 18 de diciembre, por el que se aprobaron los Criterios Generales de Equipamiento Comercial de Canarias (derogaba el Decreto 219/1994).
- Ley 10/2003, de 3 de abril, reguladora de la Licencia Comercial Específica (derogaba el capítulo segundo del título tercero y el artículo 47.8, de la Ley 4/1994).
- Decreto 54/2003, de 30 de abril, por el que se modificaba el Decreto 237/1998, de 18 de diciembre, que aprobaba los Criterios Generales de Equipamiento Comercial de Canarias.
- Decreto 232/2005, de 27 de diciembre, por el que se regulaba el procedimiento de concesión de la licencia comercial específica y se establecían los Criterios Generales de Equipamiento Comercial de Canarias (derogaba los Decretos 158/1998, 237/1998 y el 54/2003).

C. Transposición de la Directiva de Servicios a la normativa reguladora del sector comercial en Canarias (Ley 12/2009)

La nueva Ley 12/2009, de 16 de diciembre (BOC nº 248 del 21 de diciembre de 2009), reguladora de la Licencia Comercial, deroga la práctica totalidad de la normativa comercial vigente hasta ese momento, y específicamente la Ley 10/2003, reguladora de la Licencia Comercial Específica, y el Decreto 232/2005 en el que se establecían los Criterios Generales de Equipamiento Comercial de Canarias y se regulaba el procedimiento para la concesión de la licencia comercial específica. Si bien no resulta derogada la Ley 4/1994 de Ordenación de la Actividad Comercial de Canarias, sí que se introducen numerosas modifica-

¹⁶⁸ Tales como la regulación de horarios comerciales, determinación de domingos y festivos en que los comercios pueden abrir al público, determinación de fechas de temporadas de invierno y verano, etc.

ciones en la misma. El Consejo Económico y Social de Canarias tuvo oportunidad de expresar su opinión sobre el contenido y la oportunidad de esta normativa, en su fase de anteproyecto de ley mediante su Dictamen 5/2009¹⁶⁹.

En la exposición de motivos de esta nueva Ley se expresa que la normativa comercial vigente en Canarias hasta ese momento, y, específicamente, el contenido de la Ley 10/2003 reguladora de la Licencia Comercial Específica, se había visto sensiblemente alterado por la entrada en vigor de la Directiva de Servicios del Parlamento Europeo y del Consejo, en la medida en que dicha Directiva se centra en eliminar los obstáculos que se oponen a la libertad de establecimiento de los prestadores en los Estados miembros y a la libre circulación de servicios entre los Estados miembros, a la vez que elimina la inseguridad jurídica producto de la extensión y complejidad de los procedimientos administrativos, introduciendo principios de simplificación administrativa, reduciendo los procedimientos, y ampliando el derecho a la información.

Después de reconocer esa nueva "situación", la exposición de motivos se centra en recoger de forma pormenorizada los límites que dicha Directiva de Servicios establece con respecto a las medidas liberalizadoras recogidas por la propia Directiva, en función de los cuales se permite establecer algún tipo de régimen de autorización condicionado, basado en razones de interés general, añadiendo específicamente que, al amparo de la especial calificación de Canarias como región ultraperiférica, la aplicación de la Directiva de Servicios podría también ser atenuada y matizada, a la vez que también se menciona, como factor restrictivo de la liberalización, la escasez de suelo destinado al equipamiento comercial en cada isla, que conllevaría una graduación y variación del concepto de gran establecimiento y centro comercial en cada una de ellas, sobre la base del mencionado suelo disponible, de la orografía del territorio y de los porcentajes del territorio protegido. La variable que desencadena que un gran establecimiento y centro comercial tenga incidencia territorial amplia, se dice en esa exposición de motivos, es la población de atracción (población existente en cada isla equivalente a la población potencial de atracción).

También se afirma que, adicionalmente, se podrían establecer otros supuestos habilitados para implantar un régimen de autorización que cumpla con los requisitos de la Directiva de Servicios, aunque no se recojan expresamente en la misma, derivados de las

peculiaridades de la Comunidad Autónoma de Canarias y de sus especiales necesidades, así como la utilización de criterios de evaluación de las solicitudes presentadas que tengan en cuenta la calidad en el empleo, por lo que, se concluye, existe margen para continuar estableciendo mecanismos de autorizaciones previas.

Y ese es el objeto de la nueva Ley 12/2009, que regula la denominada "licencia comercial" como el acto administrativo de naturaleza autorizatoria para ordenar la actividad de los grandes establecimientos comerciales, los establecimientos comerciales titularidad de empresas o grupos de empresas que, en determinadas circunstancias, se asimilan a los anteriores dado el impacto medioambiental que producen sobre el territorio insular, y los centros comerciales.

Podría decirse que, en realidad, y a la espera de la aprobación y publicación de normativa complementaria, en la nueva Ley se sustituye el anterior acto administrativo de naturaleza autorizatoria ("licencia comercial específica") por uno nuevo, que responde a la denominación de "licencia comercial", modificando también parcialmente el procedimiento de concesión de tal licencia.

C.1. Sobre el procedimiento de concesión de la licencia comercial

El anterior procedimiento regulatorio para la concesión de la licencia comercial específica, establecido mediante la Ley 10/2003 y el Decreto 232/2005, ha sido sustituido, mediante la Ley 12/2009, por un nuevo procedimiento para la concesión de la licencia comercial, aunque, con carácter general, podría decirse que sólo introduce algunas novedades parciales. En el Recuadro-I se recoge un resumen de la sucesión de trámites establecida por la normativa ya derogada y por la nueva Ley.

A modo de resumen, de la comparación de "ambos" procedimientos podrían destacarse los siguientes aspectos:

- Las antiguas solicitudes de licencias comerciales específicas se otorgaban de conformidad con los denominados Criterios Generales de Equipamiento Comercial de Canarias, publicados en el Decreto 232/2005 (derogado por la nueva Ley), mientras que el otorgamiento de las nuevas licencias comerciales se condiciona al cumplimiento de las determinaciones contenidas en los Planes Territoriales Especiales de Grandes Equipamientos Comerciales

¹⁶⁹ Dictamen 5/2009, preceptivo, solicitado por el Gobierno de Canarias, sobre el avance de "Anteproyecto de Ley Reguladora de la Licencia Comercial", aprobado en Pleno del CES de 28 de julio de 2009.

Cuadro 2.2

PROCEDIMIENTO GENERAL PARA LA CONCESIÓN DE LA LICENCIA COMERCIAL ESPECÍFICA/LICENCIA COMERCIAL

ANTIGUA NORMATIVA (Ley 10/2003 y Decreto 232/2005)	NUEVA NORMATIVA (Ley 12/2009)
Las licencias comerciales específicas se otorgaban de conformidad con los criterios generales de equipamiento comercial de Canarias, recogidos en el Decreto 232/2005, ponderando, en los términos reglamentariamente establecidos, entre otros criterios, la existencia o no de equipamiento comercial adecuado en la zona afectada por el nuevo emplazamiento y los efectos que éste pudiera ejercer sobre la estructura comercial de aquella, así como los puestos de trabajo que se generen.	La resolución de otorgamiento de la licencia comercial deberá estar condicionada al cumplimiento por el solicitante de las determinaciones del Plan Territorial Especial de Grandes Equipamientos Comerciales o el planeamiento territorial aplicable, en su caso, de la isla en que pretenda implantarse el gran establecimiento comercial o el centro comercial.
La licencia comercial específica se otorgaba por el titular de la Consejería competente en materia de comercio.	El Consejero competente en materia de comercio concederá o denegará motivada y razonadamente las solicitudes de licencia comercial con el objetivo básico de garantizar la protección del consumidor y una correcta distribución territorial de los establecimientos comerciales en Canarias.
	El procedimiento de concesión de la licencia comercial se instruye y resuelve por la Consejería competente en materia de comercio del Gobierno de Canarias.
No se podían otorgar licencias urbanísticas sin la previa obtención de la licencia comercial específica.	No podrá ser otorgada ninguna licencia municipal mientras no haya sido concedida la licencia comercial para el desarrollo de la actividad objeto de la presente ley. En este sentido, las resoluciones denegatorias de licencias comerciales impedirán el otorgamiento de las licencias municipales que sean exigibles y deban emitir los ayuntamientos.
Entre la documentación que se debía presentar con la solicitud de licencia comercial específica se incluía un informe de impacto social y económico (detallado en el Capítulo IV del Decreto 232/2005), así como estudios de incidencia sobre la red vial, el tráfico y los servicios urbanos y contaminación acústica.	Entre la documentación que se debe presentar con la solicitud de licencia comercial se incluye un estudio de impacto ambiental, cuando fuera obligatorio.
(*)	Se abrirá de oficio un período de información pública general durante el plazo de veinte días mediante anuncios insertados de oficio en el BOC, en el tablón de edictos del ayuntamiento en cuyo término municipal se pretenda la implantación y en un diario de los de máxima difusión provincial. El órgano competente para instruir el procedimiento para la concesión de la licencia comercial remitirá al ayuntamiento interesado el resultado de la información pública realizada.
La Dirección General competente en materia de comercio recababa informe del Ayuntamiento afectado, que debía pronunciarse expresamente sobre la adecuación del establecimiento comercial proyectado al planeamiento urbanístico vigente. Ese informe tenía carácter vinculante en caso de ser desfavorable en atención a la ordenación urbanística establecida para el suelo donde se pretendía situar el establecimiento.	El órgano competente para tramitar el procedimiento remitirá la documentación al Ayuntamiento afectado, el cual, si así lo solicitare expresamente el interesado, en el momento de la solicitud de licencia comercial, iniciará la tramitación del procedimiento dirigido al otorgamiento de la licencia municipal urbanística de obras. Asimismo en el mismo trámite la Administración autonómica recabará el informe municipal, que deberá contener pronunciamiento expreso sobre la adecuación del establecimiento comercial proyectado al planeamiento urbanístico municipal vigente, que deberá pronunciarse sobre la incidencia del proyecto, desde el punto de vista urbanístico en todos sus aspectos, incluidos los medioambientales. El informe tendrá carácter vinculante si fuera desfavorable.
Si la solicitud de licencia comercial se refería a un centro comercial, se solicitaba informe del Cabildo Insular, que debía pronunciarse expresamente sobre la adecuación del proyecto a las determinaciones del Plan Insular de Ordenación y de otros instrumentos de ordenación territorial o de los recursos naturales que pudieran afectarle, así como su impacto sobre las actividades económicas de la zona donde se fuera a implantar. El informe tenía carácter vinculante cuando fuera desfavorable.	Informe del Cabildo Insular respectivo, con remisión de la documentación precisa, que deberá pronunciarse expresamente sobre la adecuación del proyecto a las determinaciones del Plan Insular de Ordenación y de otros instrumentos de ordenación territorial o de los recursos naturales, que lo desarrollen, su idoneidad en el caso de proyectarse en terreno colindante a vías de titularidad insular. El informe tendrá carácter vinculante si fuera desfavorable.
La Dirección General competente sometía la solicitud de licencia, con el correspondiente proyecto y el informe de impacto social y económico, a información pública por un plazo de veinte días mediante su publicación en el BOC (*).	
Informe de la Dirección General competente sobre los efectos de la concesión de la nueva licencia en la estructura comercial existente. En los casos en que se superaran determinados indicadores relativos a la participación de la empresa solicitante en la oferta comercial, se establecía que ese informe sería negativo y tenía el carácter de vinculante.	

→ CONTINÚA [...]

[.../...] → CONTINUACIÓN CUADRO 2.2

ANTIGUA NORMATIVA (Ley 10/2003 y Decreto 232/2005)	NUEVA NORMATIVA (Ley 12/2009)
Informe sobre los efectos que la apertura del establecimiento comercial pudiera tener sobre el empleo del sector.	Informe de la Consejería competente en materia de empleo sobre la incidencia del proyecto en el incremento de la calidad del empleo, iniciativas sociales o su influencia en la incorporación al mercado laboral de colectivos de difícil inserción.
La solicitud de licencia, con el correspondiente proyecto y el informe de impacto social y económico, acompañados de los informes emitidos junto con el conjunto de las alegaciones presentadas, eran sometidos a la consideración de la Comisión Insular en materia de comercio de la isla donde se pretendía ubicar el gran establecimiento comercial.	
El informe emitido por la Comisión Insular, junto con el resto del expediente, se elevaba al Consejero competente, quien, previo trámite de audiencia al interesado, y a propuesta de la Dirección General competente, dictaba resolución otorgando o denegando la licencia comercial.	Emitidos los anteriores informes o transcurrido el plazo para ello, se emitirá propuesta de resolución, previo trámite de audiencia, por el órgano competente para la tramitación de este procedimiento.
En el caso de informe negativo en alguno de los supuestos en que tenga el carácter de vinculante se pasaba directamente a la fase de audiencia al interesado y resolución, sin que fuera necesaria la realización de los restantes trámites que estuvieran pendientes.	En caso de que alguno de los informes emitidos, considerados vinculantes, fuese de carácter desfavorable, se emitirá resolución desestimatoria de la solicitud sin que sea preciso el cumplimiento de los demás trámites procedimentales, a excepción del preceptivo trámite de audiencia.
El plazo máximo para la resolución del procedimiento de concesión de la licencia comercial específica era de seis meses, transcurrido el cual, sin que se hubiera dictado y notificado la resolución expresa, el solicitante podía entender desestimada su solicitud por silencio negativo.	El plazo máximo para la resolución del procedimiento de concesión de la licencia comercial será de seis meses, contados desde el día en que haya tenido entrada en el registro del órgano competente para su tramitación. Transcurrido dicho plazo sin que se haya dictado y notificado la resolución expresa, el solicitante podrá entender estimada su solicitud por silencio positivo.

de la respectiva isla, no aprobados ni publicados en el momento de elaborar este documento.

- Los informes emitidos por los Ayuntamientos y Cabildos insulares en relación con las solicitudes de licencias comerciales siguen teniendo carácter vinculante en caso de ser desfavorables, con la novedad de que en la anterior normativa sólo se solicitaba informe al correspondiente Cabildo en caso de que la solicitud de licencia comercial específica estuviera referida a un centro comercial, mientras que ahora se requiera dicho informe para cualquier solicitud de licencia comercial.
- En algunos casos específicos, la antigua normativa establecía la posibilidad de que el informe de la Dirección General competente sobre los efectos de la concesión de la nueva licencia en la estructura comercial existente debía ser negativo, y resultaba vinculante. En la normativa publicada hasta el momento de redactar este documento no se contempla esa posibilidad.
- En la antigua normativa (Decreto 232/2005), el procedimiento establecía que las Comisiones Insulares en materia de comercio, creadas por la Ley 4/1994, debían elaborar un informe sobre las solicitudes de licencias comerciales específicas, aunque no se consideraba como vinculante. Con la nueva Ley, las Comisiones Insulares quedan excluidas del procedimiento para la concesión de nuevas licencias comerciales. De hecho, las funciones de las Comisiones Insulares han quedado reducidas exclusivamente a informar sobre los periodos de rebajas, y sobre los

domingos y festivos en los que podrán permanecer abiertos al público los establecimientos comerciales, pues la Ley 12/2009 modifica el art. 12.2 de la Ley 4/1994 en que se recogían tales funciones, eliminando las de su participación en la elaboración de los criterios generales de equipamiento comercial, la de informar anualmente sobre su grado de cumplimiento y la de elevar propuestas de revisión de dichos criterios generales.

- El plazo máximo para la resolución del procedimiento de concesión de la licencia comercial permanece sin variación (6 meses), aunque, si bien con la anterior normativa, transcurrido ese plazo, el "silencio administrativo" se entendía en sentido negativo, con la nueva normativa se entiende como positivo.
- Novedades adicionales en la nueva normativa: 1) Se simplifican los procedimientos y trámites aplicables al acceso a una actividad comercial y a su ejercicio, creando una ventanilla única para la presentación de escritos y documentación y unificando procedimientos y trámites necesarios para acceder a la autorización; 2) Se establecerá un sistema de información en línea que permita conocer, en cualquier momento, a las distintas administraciones intervinientes el estado de tramitación del procedimiento así como, en su caso, el inicio de las facultades de revocación o declaración de caducidad. Dicha herramienta será accesible a los ciudadanos con garantía y respeto a la protección de datos de carácter personal.

C.2. Sobre los “criterios de equipamiento comercial”

En la derogada Ley 10/2003 se definían las características de las diferentes categorías de establecimientos comerciales cuya actividad estaba sujeta a la necesaria obtención de la licencia comercial específica: centros comerciales, grandes establecimientos comerciales, establecimientos comerciales de descuento duro y los dedicados total o preferentemente a la venta de saldos, así como los de titularidad de empresas o grupos de empresas con gran implantación comercial. Con posterioridad, el Decreto 232/2005 estableció una clasificación de los grandes establecimientos comerciales, dividiéndolos entre polivalentes (hipermercados, grandes almacenes y otros) y especializados (supermercados, equipamiento personal, equipamiento para el hogar, venta de muebles, material de construcción, saneamiento, ferretería y bricolaje, y otros equipamientos especializados pertenecientes a otros sectores). En ese mismo Decreto se fijaron de manera bastante precisa los criterios generales de equipamiento comercial, conforme a los cuales se otorgarían las licencias comerciales específicas, que, resumidamente, se concretaban en la distribución territorial de las actividades comerciales mediante el establecimiento de diferentes categorías de “zonas de atracción” en cada una de las islas, y en los denominados “niveles de saturación”. Éstos últimos se determinaban sobre la base de dos indicadores: 1) superficie máxima de venta (en m² por habitante de hecho) que podía existir en una determinada zona de atracción comercial para la tipología de grandes establecimientos comerciales polivalentes y especializados; 2) superficie máxima de venta unitaria para las diferentes zonas de atracción comercial de cada gran establecimiento comercial, de los establecimientos de descuento duro de una misma empresa o grupos de empresas y de los establecimientos dedicados total o preferentemente a la venta de saldos.

En la nueva Ley 12/2009 se establece que la resolución sobre el otorgamiento de la licencia comercial estará condicionada al cumplimiento de las determinaciones del Plan Territorial Especial de Grandes Equipamientos Comerciales de la respectiva isla, a los que se dedica el Título V de la referida Ley, en el que únicamente se recogen diversos criterios de carácter muy genérico, a la vez que se establece una tipología de grandes establecimientos comerciales a los efectos de la correspondiente planificación territorial, similar, aunque algo más detallada, a la que se recogía en el Decreto 232/2005 para los grandes establecimientos comerciales especializados. Así, esa nueva clasificación se estructura en la siguiente forma: consumo cotidiano, equipamiento personal, equipamiento para el hogar y electrodomésticos, muebles, material

de construcción (que incluye saneamiento, ferretería, cristalería, pinturas, jardinería y bricolaje), informática y electrónica, libros, revistas, periódicos y juguetes, y un último tipo que recoge otros sectores de actividad no contemplados en los anteriores. En cualquier caso, mediante la Disposición Adicional Segunda de la nueva Ley se habilita al Gobierno para incluir o excluir, mediante decreto, nuevos sectores de actividad en la clasificación mencionada y, según parece poder interpretarse, previo informe de las comisiones insulares de comercio, dando cuenta al Parlamento.

En la exposición de motivos de la nueva Ley se recoge que la Consejería competente en materia de comercio es la que tiene la atribución de elaborar los criterios generales de equipamiento comercial, que a partir de este momento deberán regularse por medio de los Planes Territoriales Especiales de Grandes Equipamientos Comerciales, los cuales, a su vez, serán redactados y tramitados por dicha Consejería.

Por otra parte, y si bien en esa exposición de motivos se dice que “se establece la posibilidad de controlar el número de licencias comerciales en las diferentes zonas de influencia en función de criterios (...) que serán tenidos en cuenta por los Planes Territoriales Especiales de Grandes Equipamientos Comerciales”, no existe en el articulado de la misma ninguna referencia explícita a tales “zona de influencia”, que no se definen, ni tampoco se concretan los ámbitos geográficos que las determinan o conforman.

Quizás ese “vacío” venga justificado por el acelerado procedimiento mediante el que se tramitó la discusión del Anteproyecto originalmente presentado y su aprobación definitiva. Este comentario se sustenta en lo siguiente:

En la exposición de motivos del Anteproyecto de la nueva Ley (versión 11 de noviembre) que fue sometido a discusión y aprobación por el Gobierno de Canarias, se recogía que “se establece la posibilidad de limitar el número de licencias comerciales en las diferentes zonas de influencia en función de criterios (...) que serán tenidos en cuenta por los Planes Territoriales Especiales de Equipamientos Comerciales.” En el Título V del Anteproyecto (“De los Planes Territoriales de Equipamiento Comercial”), se decía (art. 23.3): “El Plan podrá limitar, en cada zona de influencia, el número de licencias para la implantación y ampliación de grandes establecimientos comerciales y centros comerciales de acuerdo con los siguientes criterios (...)”, y, en la Disposición Adicional Cuarta del Anteproyecto, se concretaban y establecían para cada una de las islas, aunque no se definía su significado ni el método

utilizado para determinarlas, las correspondientes zonas de influencia (10 en total) y los municipios que las integraban: 2 (norte y sur) en Gran Canaria; 2 (este y oeste) en La Palma; 3 (sur, noreste y norte) en Tenerife; y una sola zona, integrada por todos los municipios de la correspondiente isla, en Fuerteventura, El Hierro, La Gomera y Lanzarote. Esa "inicial" Disposición Adicional Cuarta resultó eliminada en la nueva Ley definitivamente aprobada, siendo sustituida por la que originalmente ocupaba el quinto lugar, pero, en cambio, se ha mantenido en la exposición de motivos el término "zonas de influencia", que ya no vuelve a recogerse en el articulado de la misma. En cualquier caso, conviene recordar, como ya se ha mencionado, que en el Decreto 232/2005, se establecieron (y definieron) "zonas de atracción comercial", clasificadas en 4 categorías e integradas por uno o más municipios, aunque su número total era muy superior al establecido en el Anteproyecto de la nueva Ley para las "zonas de influencia".

La Disposición Final Primera de la Ley 12/2009 establece un plazo de un año para que, a propuesta del Consejero competente, la Comisión de Ordenación del Territorio y Medio Ambiente de Canarias apruebe los Planes Territoriales Especiales de Grandes Equipamientos Comerciales de ámbito insular, por lo que habrá que esperar a conocer los que finalmente se aprueben para conocer en detalle los criterios generales o específicos de equipamiento comercial para cada una de las islas, entre las cuales existe la posibilidad de que se "recuperen" las "zonas de influencia" antes citadas.

En el momento de redactar este texto, los siete planes territoriales especiales de grandes equipamientos comerciales, así como los respectivos informes de sostenibilidad ambiental, se encuentran en la fase de información pública, iniciada mediante la publicación en el BOC (nº 66) del 6 de abril de 2010 de las correspondientes órdenes, de fecha 22 de marzo de 2010, mediante las que, además, se aprueban los documentos de avance de dichos planes. El plazo de información establecido es de 45 días naturales.

Dado que, como se ha dicho, en el momento de elaborar este documento se desconocen los criterios específicos que puedan aprobarse en los Planes Territoriales Especiales de Grandes Equipamientos Comerciales de carácter insular, nos limitaremos a comparar qué tipo de establecimientos comerciales quedan sujetos a licencia comercial y cómo se definen, según las Leyes 10/2003 (antigua) y 12/2009 (nueva), obviando lo establecido en el Decreto 232/2005 (criterios generales de equipamiento comercial, también derogado).

En el Cuadro 2.3 se aporta esa información.

A modo de resumen y con carácter provisional, pues podrían resultar alteradas una vez se aprueben los mencionados Planes Territoriales, podrían destacarse como diferencias más significativas las siguientes:

- En la nueva Ley no se declaran explícitamente como sometidos a la licencia comercial los establecimientos comerciales de descuento duro ni los establecimientos dedicados total o preferentemente a la venta de saldos.
- Para la definición de gran establecimiento comercial, sometido a licencia comercial, sobre la base de la superficie de venta, la nueva Ley establece un único umbral en metros cuadrados por islas, mientras que en la Ley anterior se fijaban umbrales diferenciados sobre la base del número de habitantes de los municipios de cada isla. Esta diferenciación no afecta a las islas de La Gomera y el Hierro, pues tanto la antigua Ley como la que la deroga contemplan un único e idéntico umbral para el conjunto de cada isla (500 m²). Tampoco se establecen en la nueva Ley excepciones respecto de esos umbrales generales para determinados tipos de grandes establecimientos comerciales especializados, tales como, por ejemplo, los dedicados a la venta de muebles, como sucedía en la antigua normativa.
- Por lo que se refiere a los establecimientos comerciales propiedad de empresas o grupos de empresas, en la antigua Ley quedaban sujetos a la obtención de licencia comercial específica los que, aunque no superaran los umbrales establecidos con carácter general para los grandes establecimientos comerciales, fueran explotados por personas físicas o jurídicas que ya ejercían actividades comerciales en establecimientos que, en el conjunto de Canarias, superaban los 25.000 m². En la nueva Ley se sustituye ese umbral general por umbrales específicos referidos a cada una de las islas.
- En la antigua Ley se definían como centros comerciales sometidos a licencia comercial específica los que, para el conjunto de los establecimientos comerciales integrados en ellos, superaran los 6.000 m² de superficie de venta. Este umbral se establecía con carácter general para toda Canarias. En cambio, en la nueva Ley, se establecen umbrales específicos por islas, mayores para Gran Canaria y Tenerife, y menores para La Gomera y El Hierro.

C.3. Horarios comerciales

La regulación de los horarios comerciales en Canarias, originalmente recogida en el art. 11 de la Ley 4/1994, venía determinada, antes de la aprobación de la Ley 12/1999, en el Decreto 201/2002 (Consejería de Economía, Hacienda y Comercio) y en diver-

Cuadro 2.3

ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES SUJETOS A LICENCIA COMERCIAL Y DEFINICIÓN DE GRANDES ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES

ANTIGUA Ley 10/2003	NUEVA Ley 12/2009
Establecimientos sometidos a la licencia comercial específica:	Establecimientos sometidos a la licencia comercial:
Centros comerciales.	Grandes establecimientos comerciales.
Grandes establecimientos comerciales.	Centros comerciales.
Establecimientos comerciales de descuento duro y establecimientos dedicados total o preferentemente a la venta de saldos.	
Establecimientos comerciales titularidad de empresas o grupos de empresas con gran implantación comercial.	
Definición de gran establecimiento comercial (1) por superficie útil (2) de venta al público:	Definición de gran establecimiento comercial por superficie útil de exposición y venta:
En Tenerife y Gran Canaria, superar 750 m ² en munic. con poblac. de hecho menor a 20.000 habitantes; superar 1.500 m ² en munic. con poblac. de hecho entre 20.000 y 200.000 habit.; superar 2.000 m ² en munic. con poblac. de hecho mayor de 200.000 habit.	En Tenerife y Gran Canaria: superficie igual o mayor de 2.500 m ² .
En Fuerteventura, Lanzarote y La Palma: superar 750 m ² en munic. con poblac. de hecho menor a 20.000 habitantes; superar 1.000 m ² en munic. con poblac. de hecho mayor de 20.000 habit.	En Fuerteventura: superficie igual o mayor de 1.650 m ² ; en Lanzarote, superficie igual o mayor de 1.250 m ² ; en La Palma, superficie igual o mayor de 1.000 m ² .
En El Hierro y La Gomera: superar 500 m ² .	En La Gomera y El Hierro: superficie igual o mayor de 500 m ² .
En el caso de los establecimientos especializados en muebles y equipamiento de hogar, así como en el caso de los establecimientos calificados como otros grandes establecimientos polivalentes, las superficies establecidas en el apartado anterior podrán alcanzar los 1.350 m ² , en los municipios con una población de hecho inferior a 20.000 habitantes, y en los de población superior a ésta hasta 2.500 m ² .	
Definición de establecimientos comerciales titularidad de empresas o grupos de empresas con gran implantación comercial por superficie de venta:	Definición de establecimientos comerciales pertenecientes a empresas o grupo de empresas, sujetos a licencia comercial (4), por superficie de venta:
Los que sean explotados por personas físicas o jurídicas que ejerzan actividades comerciales dentro de la Comunidad Autónoma canaria en establecimientos que, en conjunto, superen un total de 25.000 m ² de superficie de venta.	Precisarán también licencia comercial aquellos establecimientos con superficie en cada isla inferiores a las anteriores cuya apertura o ampliación determinen o contribuyan a la superación, de manera discontinua, por la empresa o grupo de empresas a que pertenezcan, de las siguientes superficies útiles de exposición y venta por islas: En Tenerife y Gran Canaria, 5.000 m ² ; en Lanzarote, 3.300 m ² ; En Fuerteventura, 2.500 m ² ; en La Palma, 2.000 m ² ; en La Gomera y El Hierro, 1.000 m ² .
Definición de centro comercial por superficie útil de venta al público (Ley 10/2003)	Definición de centro comercial por superficie útil de venta de los establecimientos comerciales integrados en ellos
Superficie de venta total de los establecimientos comerciales integrados en ellos supere los 6.000 m ²	Mayor de 9.000 m ² en Gran Canaria y Tenerife; mayor de 6.000 m ² en Fuerteventura, Lanzarote y La Palma; mayor de 3.000 m ² en La Gomera y El Hierro.
A los efectos de su calificación como grandes establecimientos comerciales y su sometimiento a licencia comercial específica se considerarán como un único establecimiento, computando de forma acumulativa su respectiva superficie de venta, el conjunto de establecimientos pertenecientes a una misma empresa o grupo de empresas ubicados en un mismo centro comercial.	
Definición de establecimientos comerciales de descuento duro (3) por superficie de venta	
Establecimientos comerciales de descuento duro: superficie de venta supere los 400 m ² .	

(1) La definición precisa de la superficie útil se fijó en el Decreto 232/2005, e incluía también la de exposición; (2) El Decreto 232/2005 especifica la tipología de grandes establecimientos comerciales polivalentes: Hipermercados, igual o superior a 2.500 m²; Gran Almacén, igual o superior a 10.000 m²; Otros Grandes Establecimientos Comerciales Polivalentes, igual o superior a 10.000 m². También especifica que los Supermercados son un gran establecimiento comercial especializado que no supera los 2.500 m²; (3) para ser considerados como tales, estos establecimientos debían reunir al menos dos de cinco características que se detallaban, entre las que se incluía la de la superficie indicada en este cuadro; (4) según la Disposición adicional segunda de la Ley 12/2009, los límites indicados pueden ser modificados, en función de la clasificación de grandes establecimientos comerciales recogida en la propia Ley, por Decreto del Gobierno autonómico, previo informe de las comisiones insulares, dando cuenta al Parlamento.

sas Órdenes, publicadas anualmente por la Consejería competente en materia de comercio, mediante las que se determinaban los domingos y festivos en que los comercios podían permanecer abiertos al público, la última de las cuales, de 9 de diciembre de 2009 (BOC del 17-12-2009), concretaba esas fechas para el año 2010.

Mediante la Disposición adicional primera de la nueva Ley 12/2009, y sobre la base de la Ley 1/2004, de 21 de diciembre (BOE nº 307 de 22-12-2004), de Horarios Comerciales (ámbito nacional), se modifica el ya citado art. 11 de la Ley 4/1994 sobre horarios comerciales en Canarias y se deroga la normativa complementaria citada, aunque, sin embargo, no se introducen modificaciones sobre lo que ya regulaban, con carácter general, esas normas complementarias: el número de horas en que los comercios podrán permanecer abiertos al público en el conjunto de días laborables de la semana se mantiene en un máximo de 90, y el número de domingos y festivos en que los comercios podrán abrir a lo largo del año también se mantiene en un máximo de 9, sin que puedan superarse 12 horas por cada uno de esos días.

En cualquier caso, y si bien en el Decreto 201/2002 se establecían determinadas excepciones a esas normas generales y para tipos específicos de actividades comerciales, a las que se permitía plena libertad para determinar los días y horas en que podrían permanecer abiertos al público (pastelerías, repostería, pan y platos preparados, prensa, combustibles,...), los que disponían de una superficie de venta inferior a 300 m² no pertenecientes a grupos de distribución, o las tiendas de conveniencia), en cambio, en la nueva Ley 12/2009 no se hace ninguna referencia a este tipo de excepciones. No obstante, tales excepciones sí aparecen explícitamente recogidas en el art. 5 de la Ley 1/2004 de Horarios Comerciales (ámbito nacional) y parece poder interpretarse que también son de aplicación en Canarias.

La determinación de los domingos y festivos en que los comercios podrán permanecer abiertos corresponde al Consejero competente en materia de comercio. Sin embargo, mientras que en la anterior normativa tal determinación debía adoptarse oídas las Cámaras Oficiales de Comercio, Industria y Navegación, las organizaciones empresariales y sindicales más representativas en el ámbito de la Comunidad Autónoma, así como las asociaciones de consumidores y usuarios, en la nueva Ley el Consejero competente solo deberá oír a las correspondientes Comisiones Insulares de Comercio.

En la nueva Ley también se presentan determinadas excepciones para las denominadas zonas de gran

afluencia turística, particularidad también ya regulada en el Decreto 201/2002 (y en la Ley 1/2004), aunque en la nueva norma se definen de manera más precisa tales zonas, mediante el establecimiento de diversos requisitos. Las excepciones relativas a los establecimientos comerciales ubicados en zonas en que tengan lugar ferias y mercados de carácter tradicional, se mantienen en la nueva Ley sin modificación con respecto a la anterior normativa.

La determinación de las zonas de gran afluencia turística, al igual que en la normativa derogada, corresponde al Consejero competente en materia de comercio, pero mientras que en esa normativa la solicitud debía ser presentada por la Consejería competente en materia de turismo o por el Ayuntamiento correspondiente, la nueva Ley establece que tal solicitud deberá ser presentada por las asociaciones de empresarios del sector del comercio más representativas en la zona.

Si bien en la exposición de motivos de la Ley 12/2009 se dice que en las disposiciones finales se habilita al Gobierno de Canarias para modificar determinados preceptos relativos a horarios comerciales, no existe ninguna referencia en tal sentido en las cuatro Disposiciones Finales de la misma.

C.4. Registro de comerciantes y comercios

La Disposición Adicional primera de la Ley 10/2003, de 3 de abril, disponía que "por el Gobierno de Canarias, y en plazo de seis meses, se adoptarán las medidas adecuadas para la elaboración y actualización permanente de un censo de establecimientos comerciales, donde se recoja la información relativa a la titularidad, actividad, superficie y demás datos de interés relativos a los establecimientos comerciales existentes en Canarias. A tal efecto, los cabildos insulares, ayuntamientos, cámaras oficiales de comercio y demás entidades públicas, dentro del ámbito de las competencias de la Comunidad Autónoma de Canarias, vendrán obligadas a comunicar a la Administración Pública de la Comunidad Autónoma de Canarias los datos necesarios para la elaboración y actualización permanente del mencionado censo, en la forma y condiciones que reglamentariamente se establezcan".

Superado ampliamente ese plazo de seis meses, el 9 de diciembre de 2005 se publicó en el BOC la Orden de 25 de noviembre de 2005, por la que se creaba y regulaba el fichero de datos correspondientes al censo de establecimientos comerciales, regulando el procedimiento recogido en la Disposición Adicional Primera de la Ley 10/2003. Posteriormente, en

agosto de 2006, se publicó en el BOC la Orden de 27 de julio de 2006, por la que se autorizaba la publicación y sucesivas actualizaciones de los datos del fichero correspondiente al censo de establecimientos comerciales de Canarias. A partir de esa fecha, pueden consultarse en la dirección web de la Consejería de Empleo, Industria y Comercio del Gobierno de Canarias (que sustituye a la anterior Consejería de Industria, Comercio y Nuevas Tecnologías)) diversos datos contenidos en el censo de establecimientos comerciales de Canarias, tales como información individual sobre los establecimientos, su tipificación por tipos de actividad comercial, o datos de superficie de venta por municipios e islas.

Si bien es cierto que en la web de la Consejería de Empleo, Industria y Comercio pueden consultarse los datos mencionados, se desconoce qué criterios se aplican para proceder a la actualización de los mismos y sobre la base de qué información se procede a dicha actualización, así como también se desconoce con qué periodicidad se actualizan tales datos, pues no existe información ni comunicación pública sobre ello. Un seguimiento continuo de esos datos permite constatar que no existe regularidad en las actualizaciones, tanto por lo que se refiere a los periodos temporales como a las correspondientes islas o municipios, registrándose modificaciones con oscilaciones muy acusadas, que pueden tener, en algunos casos, carácter diario, o que pueden permanecer sin variación por varias semanas o meses, afectando las mismas de manera también muy irregular a las diferentes islas. Ello impide por completo disponer de un auténtico censo, referido a una fecha específica, a modo del censo de población, que permite conocer la evolución en la dotación de establecimientos comerciales, que posibilitaría disponer de un indicador relevante para el análisis de este importante sector económico como es el de la demografía de las empresas comerciales, algo imposible de acometer con los datos que actualmente se publican en Internet, y que, por otra parte, limitaría o impediría la “guerra” de cifras sobre número de establecimientos que “cierran” o “inician” su actividad, datos que, en numerosas ocasiones, se aportan sin base estadística que los sustente.

En cualquier caso, es necesario señalar que lo mencionado en el párrafo anterior quizás sea consecuencia directa del hecho de que no se esté cumpliendo o respetando, al menos parcialmente, lo establecido en la propia Ley 10/2003 ni en la Orden de 25 de noviembre de 2005, que obliga a los Ayuntamientos y Cabildos, entre otros, a comunicar a la Consejería competente los actos que dicten sobre concesión de

licencias de apertura o cierre de establecimientos, y sea la propia Consejería la que, “con sus medios” proceda a la actualización del censo. Sin embargo, ello no justifica que, independientemente del origen de la información, no se proceda a publicar, como ya se mencionó, un auténtico censo, referido a una fecha específica, con regularidad temporal (cada seis meses o cada año, por ejemplo), a modo del censo de población, que permite conocer la evolución en la dotación de establecimientos comerciales.

Quizás esos incumplimientos sean los que justifiquen el contenido de la Disposición Adicional Cuarta de la nueva Ley 12/2009 (“Del Registro de Comerciantes y Comercios de Canarias”), por la que se crea dicho registro, adscrito a la Consejería competente en materia de comercio, con el objeto de inscribir de oficio a las personas físicas o jurídicas que ejerzan la actividad comercial, y entre cuyas finalidades se encuentra, en forma similar a lo expresado en la Ley derogada, permitir la elaboración y permanente actualización del censo comercial de Canarias, pero que ahora, en su punto 3, establece que serán los comerciantes (personas físicas o jurídicas) los que deberán comunicar sus datos inscribibles y cualquier modificación de los mismos a la Dirección General competente, obviando la “intermediación” de Ayuntamientos, Cabildos o de otras entidades u organismos.

C.5. Sobre protección de los consumidores

En la exposición de motivos de la Ley 12/2009 se expresa que la Directiva de Servicios pretende lograr un alto nivel de protección de los objetivos de interés general, entre los que especialmente se incluye la protección de los consumidores, y que, precisamente para alcanzar, entre otros, ese objetivo, la propia Directiva, pese a proclamar como principio general la liberalización de la implantación comercial y de servicios, establece supuestos excepcionales en los que se puede continuar estableciendo un régimen de autorización.

Sin embargo, no parece que la Ley 12/2009 conceda mucha relevancia a dicho objetivo, que aparece tratado en la misma con carácter secundario o residual, y mencionado fundamentalmente como justificación para el establecimiento de barreras.

Así, en el articulado de la Ley, la mayoría de las referencias a la protección de los consumidores son de carácter genérico, con escasa concreción sobre las medidas que se implementarán para alcanzar dicho objetivo ni los criterios específicos que se aplicarán para garantizarlo.

En relación con ello, destacan las siguientes:

- “Por razones imperiosas de interés general y para la protección de los consumidores”, se establece la necesidad de solicitar licencia comercial para aquellos establecimientos pertenecientes a empresas o grupos de empresas que, aunque posean una superficie inferior a la establecida con carácter general para cada isla, contribuyan a superar, en conjunto, un determinado umbral en metros cuadrados en cada una de ellas (art. 4.2). En estos casos, se dice, el otorgamiento de la licencia quedará condicionado a la elaboración de un informe previo por el órgano autonómico que tenga atribuida la potestad en temas de competencia, a ese respecto. Sin embargo, no se justifica la razón por la que los umbrales que se establecen, y no otros diferentes, o la misma necesidad de establecer tales umbrales, permiten garantizar la referida protección de los consumidores.
- “El consejero competente en materia de comercio concederá o denegará motivada y razonadamente las solicitudes de licencia comercial con el objetivo básico de garantizar la protección del consumidor y una correcta distribución territorial de los establecimientos comerciales en Canarias” (art. 6.2). “Dicha resolución deberá tener en cuenta los siguientes criterios atendiendo al principio de imperioso interés general: (...) 7º) La inclusión en el proyecto de compromisos firmes a favor de los derechos de los consumidores y usuarios, tales como la adhesión al sistema arbitral de consumo. 8º) La incorporación al proyecto de nuevas tecnologías de la información, de tal manera que permita mejorar la información a los consumidores” (art. 6.3). No parece que tales criterios, a juicio del consejero competente, permitan por sí mismos garantizar la protección de los consumidores.
- En la Disposición Adicional Quinta se introducen dos modificaciones en la Ley 3/2003, de 12 de febrero, del Estatuto de los Consumidores y Usuarios de la Comunidad Autónoma de Canarias. Así, en la redacción original del apartado 1 del artículo 27 de dicha Ley, relativo a la existencia de hojas de reclamaciones, se elimina la obligatoriedad de que se deba exponer “en lugar que resulte visible y legible un cartel anunciador de su existencia, redactado en los idiomas castellano e inglés.”. Como consecuencia de esta primera modificación, la segunda, que afecta a la Disposición Transitoria Segunda de la Ley 3/2003, elimina de la misma la palabra “cartel”. No parece que estas dos modificaciones, en apariencia irrelevantes, vayan precisamente en el sentido de proteger a los consumidores y su derecho a la información, y, específicamente, de los turistas que nos visitan. Parece más bien interpretarse que operan en sentido contrario. Por otra parte,

quizás hubiera sido oportuno aprovechar esta Disposición Adicional Quinta para incorporar también, como modificaciones a la Ley 3/2003, algunas de las novedades establecidas en el art. 4 de la Ley 25/2009 (Ley Ómnibus), por el que se modifica el Texto Refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios y otras leyes complementarias, aprobado por el RDL 1/2007, de 16 de noviembre.

D. Considerando final

Como se dijo al comienzo de este apartado, la Directiva de Servicios establece las disposiciones generales necesarias para facilitar el ejercicio de la libertad de establecimiento de los prestadores de servicios y la libre circulación de los servicios, imponiendo la obligación de eliminar todas las trabas jurídicas y barreras administrativas injustificadas, manteniendo un nivel elevado de calidad en los servicios y garantizando que las necesidades de los consumidores sean satisfechas adecuadamente. No obstante, también se ha mencionado que las autoridades competentes podrán establecer un régimen de autorización administrativa para la instalación de establecimientos comerciales únicamente cuando esté justificado por razones imperiosas de interés general amparadas por la normativa de la Unión Europea y de acuerdo con requisitos y procedimientos que deberán justificarse de acuerdo con el principio de proporcionalidad.

Una primera cuestión sería conocer en qué medida la nueva normativa comercial garantiza una completa y rigurosa transposición, en el ámbito de las competencias autonómicas, compatible con lo dispuesto en la Directiva de Servicios. En el momento de elaborar este texto, esa transposición tiene exclusivamente carácter parcial, y se limita a la Ley 12/2009 reguladora de la Licencia Comercial, que establece disposiciones que podrían tipificarse como de índole genérico, quedando todavía pendientes de aprobación los Planes Territoriales Especiales de Grandes Equipamientos Comerciales de cada isla, que deberán fijar los criterios específicos de equipamiento comercial, y el reglamento de desarrollo de dicha Ley. Hasta no conocer en su totalidad ese conjunto de normas, resulta muy difícil aportar una valoración sobre la cuestión antes planteada.

En cualquier caso, tanto la propia denominación de la nueva Ley (“reguladora de la Licencia Comercial”), como la modificación establecida en el art. 1 de la Ley 4/1994 (de “Ordenación de la Actividad Comercial en Canarias”), en el que se fija el objeto de la misma, “regulación administrativa en el ámbito de la Comunidad Autónoma de Canarias, de la actividad comer-

cial, de la distribución y equipamiento comercial, de determinadas modalidades de ventas específicas con la finalidad de ordenar la actividad de este sector”, añadiendo exclusivamente como novedad “y de las actividades feriales”, no permiten ser muy optimistas, pues esa transposición “parcial” más parece centrarse en regular las “excepciones” contempladas en la propia Directiva de Servicios que en “asumir” o “garantizar” el objetivo liberalizador de la misma.

Y una segunda consideración trataría sobre si realmente se eliminan con la nueva normativa las trabas jurídicas y las barreras administrativas injustificadas y si el previsto régimen de autorizaciones administrativas se basa exclusivamente en razones imperiosas de interés general. Habrá que esperar a que se complete todo el desarrollo reglamentario y su posterior aplicación efectiva para comprobar si realmente así sucede. En cualquier caso, ya se ha expresado que, en realidad, la nueva Ley sólo sustituye el anterior acto administrativo de naturaleza autorizatoria (“licencia comercial específica”) por otro nuevo, al que se denomina “licencia comercial”, modificando de manera parcial el anterior procedimiento de concesión de tal licencia, que no parece resultar simplificado en forma significativa, y cuyo plazo máximo de resolución se mantiene en 6 meses, aunque con la nueva Ley el silencio administrativo se entenderá en sentido positivo.

Por lo demás, el posible establecimiento de limitaciones o mecanismos de autorizaciones previas adicionales o diferentes a los recogidos expresamente en la propia Directiva de Servicios como “barreras” a la finalidad liberalizadora de la misma, tal y como se contempla en la exposición de motivos de la nueva Ley, supone un elevado riesgo para las Comunidades Autónomas, Canarias incluida, pues, como se recoge en la Disposición Adicional Séptima de la nueva Ley 1/2010 “las Administraciones Públicas que, en el ejercicio de sus competencias, incumplieran lo dispuesto en esta ley o en el Derecho comunitario europeo afectado, dando lugar a que el Reino de España sea sancionado por las instituciones europeas asumirán, en la parte que les sea imputable, las responsabilidades que de tal incumplimiento se hubieran derivado. En el procedimiento de imputación de responsabilidad que se tramite se garantizará, en todo caso, la audiencia de la Administración afectada, pudiendo compensarse el importe que se determine con cargo a las transferencias financieras que la misma reciba. La Administración del Estado podrá compensar dicha deuda contraída por la Administración responsable con la Hacienda Pública estatal con las cantidades que deba transferir a aquella, de acuerdo con el procedimiento regulado en la Ley 50/1998, de 30

de diciembre, de Medidas Fiscales, Administrativas y del Orden Social. En todo caso, en el procedimiento de imputación de responsabilidad que se tramite se garantizará, la audiencia de la Administración afectada”.

Por tanto, las Administraciones Públicas (CCAA) “incumplidoras” deberán hacer frente a las posibles sanciones impuestas por las instituciones europeas con cargo a sus recursos. A partir de este momento, las consecuencias de una transposición no rigurosa no se limitarán, por tanto, a conflictos de carácter exclusivamente jurídico con la Administración Central. ¿Quién asumirá el “coste” de una reducción en las transferencias financieras de la Hacienda Pública derivada de una incompleta y no adecuada transposición de la Directiva de Servicios?

2.3.3.3. Transporte

Como tendremos posibilidad de desarrollar posteriormente en el apartado 2.3.4, las infraestructuras son un factor que se ha considerado clave a lo largo del tiempo en el desarrollo económico y social de los territorios, siendo las infraestructuras de transporte un componente muy importante de las mismas. Los servicios de explotación de tales infraestructuras y las posibilidades de negocio que se generan alrededor de las mismas son los elementos clave que se desean analizar en este apartado.

Sin lugar a dudas, el transporte tiene una importancia notable en el sistema económico insular. Es, en primer lugar, un factor clave de conexión con el exterior y, por lo tanto, un elemento básico en la determinación de los costes de transacción en una economía de tales características. Otros costes de transacción como la información, las barreras idiomáticas, los contactos... quedan aún más en segundo plano en un entorno en el que la movilidad de las mercancías queda tan claramente limitada.

Asimismo en la situación geográfica del archipiélago canario el transporte juega también un papel estratégico adicional. Canarias se encuentra en un punto privilegiado de conexión en medio del océano Atlántico, y en el pasado ha sido un enclave fundamental en la logística de los movimientos entre Europa y América. Aunque su papel en estos flujos ha palidecido, es posible que vuelva a surgir con fuerza en el futuro con las miras puestas en las conexiones entre América y África. Del mismo modo, la posición geográfica permite a las islas disfrutar de un clima excepcional en territorio perteneciente a los países avanzados, lo que ha sido un elemento catalizador de la aparición de una actividad clave en su desarrollo como es el turis-

Cuadro
Barómetro
2.5

OPINIÓN DE LOS CANARIOS SOBRE LOS ASPECTOS QUE CONFIGURAN EL SERVICIO DE TRANSPORTE PÚBLICO DE CANARIAS.
BARÓMETRO DE OPINIÓN PÚBLICA EN CANARIAS. 1ª oleada 2010

CUADRO DE MANDO DEL TRANSPORTE PÚBLICO EN CANARIAS

	TRANSPORTE INSULAR	TRANSPORTE INTERINSULAR	TRANSPORTE CON LA PENÍNSULA
Localización de la estación, puerto, aeropuerto,...	SATISFACTORIO	FORTALEZA	FORTALEZA
La sensación de seguridad	FORTALEZA	FORTALEZA	SATISFACTORIO
Estado de conservación	SATISFACTORIO	FORTALEZA	FORTALEZA
La Información sobre trayectos, horarios, precios...	SATISFACTORIO	SATISFACTORIO	SATISFACTORIO
Confort	SATISFACTORIO	SATISFACTORIO	FORTALEZA
Frecuencia del servicio	DEBILIDAD	SATISFACTORIO !	SATISFACTORIO
Amplitud de horarios	DEBILIDAD	FORTALEZA !	SATISFACTORIO
Precio del servicio	INSATISFACTORIO	INSATISFACTORIO	INSATISFACTORIO

! En alerta

□ Desde un punto de vista estratégico (a través de confrontar la satisfacción del encuestado con los diferentes aspectos del servicio y la importancia causal que le atribuye a los mismos), se han detectado cuáles son los puntos fuertes y débiles del transporte insular, interinsular y con la península:

- **Transporte insular:** La única fortaleza de este medio de transporte es la sensación de seguridad. No obstante, la mayoría de los atributos se sitúan en el cuadrante de "satisfacción", o lo que es lo mismo, no son aspectos muy importantes para ellos, pero que están satisfechos con ellos. Por el contrario, las debilidades del servicio son la amplitud de horarios y la frecuencia.
- **Transporte interinsular:** En lo que se refiere a este medio, los puntos fuertes son la localización, la sensación de seguridad y el estado de conservación del propio modo de transporte. La amplitud de horarios es una fortaleza en alerta, es decir, que si no se atiende corre el riesgo de convertirse en una debilidad. El único aspecto insatisfactorio es el precio del servicio.
- **Transporte con la península:** Por último, en el servicio de este transporte priman los aspectos de localización del aeropuerto y el estado de conservación. Al igual que en los demás medios, el precio es un elemento clasificado como insatisfactorio. Por otra parte, es importante destacar que no se ha detectado ninguna debilidad.

FUENTE: Barómetro de Opinión Pública en Canarias 1ª oleada de 2010. CES de Canarias. Elaboración Propia.

mo. El transporte es un elemento clave para acercar al turista a su destino final, del mismo modo que es vital en el movimiento de mercancías. De tal modo que la principal actividad del archipiélago es dependiente y, al mismo tiempo, el principal impulsor del sector del transporte, especialmente el aéreo, pero también el marítimo.

En reconocimiento a estas circunstancias singulares la Ley 19/1994, de 6 de julio, de modificación del Régimen Económico y Fiscal canario cuenta en su Título Primero de un Capítulo I dedicado por completo al Transporte. En los artículos que van desde el cuatro hasta el ocho se contemplan diferentes principios y medidas, tales como el principio de libertad de transporte, la liberalización de servicios y medidas destinadas a abaratar el tráfico regular de personas, el transporte marítimo y aéreo de mercancías o el transporte público terrestre. Asimismo, hay que tener en cuenta que en el Título Séptimo también se incluye el Registro Especial de Buques y Empresas Navieras para las Islas Canarias, incorporando unas condiciones fiscales y de cotización a la seguridad social privilegiadas para los buques y empresas navieras que deseen instalarse en el archipiélago.

Para calibrar la relevancia que tiene el sector del transporte en la economía canaria se ha procedido a calcular el peso relativo que tiene el mismo en las diferentes regiones españolas. Se incluye tanto un cálculo del peso que juega en el conjunto del valor añadido bruto de la región (véase tabla 2.53), tal y como se puede extraer de la Contabilidad Regional de España, como la relevancia que adquiere en término de número de establecimientos, personal y facturación del conjunto del sector servicios, información suministrada por la Encuesta Anual de Servicios.

Del conjunto de la información analizada se puede concluir que Canarias es la segunda región española con mayor peso del sector del transporte en su tejido económico, medido éste como el Valor Añadido Bruto total. Tan sólo la supera Madrid. El peso del mismo se cifraba en 2007, último año para el que existe información a este nivel de desagregación, en un 8,9 por ciento. Cuando la valoración se realiza limitando el campo de análisis al sector servicios, vemos como los resultados indican un cambio de orientación importante en el caso canario. En número de locales y en ocupación, la actividad de transporte tiene en Canarias la representación más baja de entre todas las Comunidades Autónomas en

Tabla 2.53

RELEVANCIA DEL TRANSPORTE EN LA ECONOMÍA DE LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 2007

	CRE – 2007	ENCUESTA SERVICIOS – 2007		
	% VAB TOTAL	% LOCALES	% OCUPACIÓN	% FACTURACIÓN
Andalucía ⁽¹⁾	5,69	17,17	17,23	20,64
Aragón	5,21	16,13	16,53	20,77
Asturias	5,21	19,18	20,68	24,95
Baleares	8,06	19,99	18,87	23,36
CANARIAS	8,87	11,44	14,24	21,66
Cantabria	5,05	17,54	17,15	20,29
Castilla y León	4,94	17,73	18,73	24,24
Castilla-La Mancha	4,78	18,29	18,52	26,16
Cataluña	6,97	21,48	23,79	29,06
C. Valenciana	5,93	17,49	16,40	21,38
Extremadura	3,81	15,32	17,52	23,12
Galicia	5,27	18,41	18,23	24,01
Madrid	10,27	18,00	19,63	25,43
Murcia	5,53	15,92	15,65	15,36
Navarra	5,26	16,42	19,10	25,89
País Vasco	6,04	22,90	20,26	23,89
La Rioja	4,00	23,34	19,47	28,27

1) En la Encuesta Anual de Servicios, el agregado de Andalucía también incluye a Ceuta y a Melilla.

FUENTE: Elaboración propia a partir de la Contabilidad Regional de España y la Encuesta Anual de Servicios, Instituto Nacional de Estadística.

el sector servicios. No siendo este el caso de la facturación, donde se posiciona en un lugar intermedio. Por lo tanto, concentrando la atención en el sector servicios vemos que la relevancia de los transportes en Canarias queda matizada, lo que es el resultado de la importancia que adquieren otras actividades de servicios en la estructura productiva de Canarias como pudiera ser la hostelería o el comercio.

En todo caso, del análisis realizado se puede concluir que el transporte tiene un peso específico relevante dentro del conjunto de especialidades canarias, lo que avala realizar un estudio pormenorizado del mismo por el impacto que puede tener sobre la estructura productiva del archipiélago.

Evidentemente, en una región insular como la canaria, los dos tipos de transporte que mayor relevancia adquieren son el marítimo y el aéreo. A continuación comentaremos muy brevemente las principales características de la evolución reciente de los mismos.

Dentro de los puertos del Estado, los del archipiélago canario tienen una participación bastante notoria en el tránsito de buques, pasajeros y mercancías. Todos los movimientos superan en peso la incidencia de nuestra economía en el conjunto nacional (en torno al cuatro por ciento). La participación más baja la adquieren los movimientos de mercancías, con algo más de un 9,1 por ciento del total, mientras que en buques y número de pasajeros la participación se encontraba en 2009 en torno a un 22

por ciento. La nota más negativa ha sido la pérdida continua de peso en los movimientos de pasajeros desde el año 2000.

De la información anterior se puede concluir que, efectivamente, los puertos canarios tienen un peso relativamente importante en el conjunto de operaciones que se desarrollan en el territorio nacional. Esta conclusión es lógica debido a la naturaleza de nuestro ámbito geográfico. Ahora bien, desde un punto de vista coyuntural interesa conocer con algo más de exactitud cuál ha sido la evolución reciente de las principales cifras de interés.

En este sentido, el gráfico 2.129 representa la dinámica seguida en estos dos últimos años por los movimientos de mercancías y de pasajeros en los puertos españoles y canarios. La información disponible pone de manifiesto un panorama que es prácticamente similar en su perfil tanto en mercancías como en pasajeros, así como en los dos territorios analizados.

Tras un avance razonablemente positivo que se extendió hasta comienzos de 2008, los datos se vuelven claramente negativos a partir de entonces, apreciándose una tendencia a empeorar a medida que ha ido pasando el tiempo. Estos resultados indican que los efectos negativos más importantes sobre el sector del transporte marítimo se plasmaron entre el primer y el segundo trimestre de 2009, fecha a partir de la cuál los flujos se han ido recuperando hasta posicionarse en cifras positivas en los primeros meses de 2010.

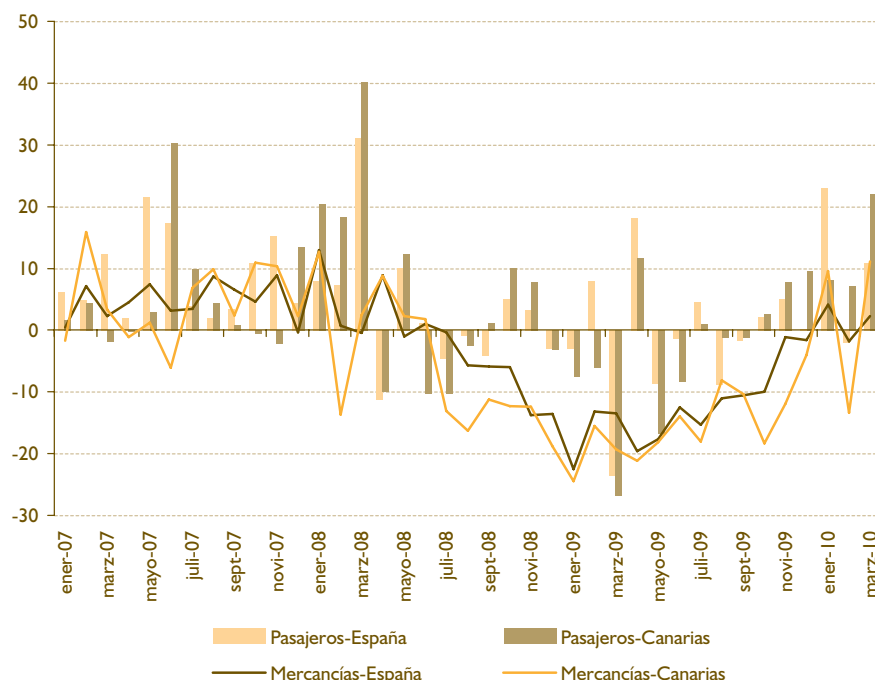
Gráfico 2.128

PARTICIPACIÓN DE LOS PUERTOS CANARIOS EN EL TOTAL NACIONAL. 2000 - 2009



FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de Puertos del Estado, Ministerio de Fomento.

Gráfico 2.129

EVOLUCIÓN RECIENTE DE LOS PRINCIPALES INDICADORES DEL TRANSPORTE MARÍTIMO. 2007 - 2010 (tasas de crecimiento)

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de Puertos del Estado, Ministerio de Fomento.

Si bien es cierto que el transporte marítimo es fundamental de cara a los movimientos de mercancías entre islas y con el exterior, en lo referido a los pasajeros la mayor parte de los flujos se realizan a través de los aeropuertos canarios. Para poner este hecho de manifiesto basta con señalar que en el año 2009 se transportaron por vía marítima un total de 5,7 millones de pasajeros en Canarias, lo que supone menos de una quinta parte de los flujos generados por el transporte aéreo (más de 29,1 millones de pasajeros). Por el contrario, si hacemos estos mismos cálculos por mercancías observaríamos que frente a los 37.194 millones de toneladas que se transportaron por barco, por vía aérea tan sólo se movieron 56,6 millones; es decir, un 0,15 por ciento del total.

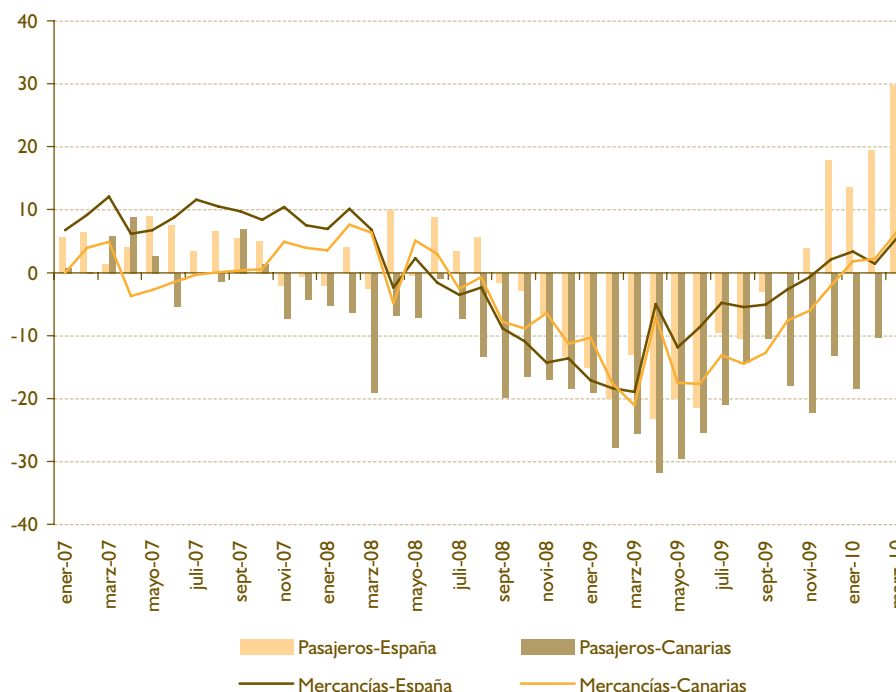
Los aeropuertos canarios han jugado un papel fundamental en los flujos de mercancías y de pasajeros en el entorno regional nacional. En el año 2009 por los aeropuertos españoles entraban un 10,3 por ciento de las mercancías que arribaban al territorio español. En lo referido a los pasajeros el porcentaje ascendía hasta un 15,7 por ciento. Aunque la participación es importante habida cuenta el peso de nuestro archipiélago en la economía española, se detecta una tendencia decreciente a lo largo del tiempo. Esta tendencia es especialmente preocupante en lo referido

a los pasajeros, pues en el año 2003 el peso de los pasajeros entrados por los aeropuertos canarios era un 20,2 por ciento del total en España. Asimismo, podríamos concentrar el foco aún más en la evolución de los pasajeros internacionales para detectar la inmensa mayoría de esta caída, pues si en 2003 este grupo participaba en un 22,3 por ciento de la cifra nacional, en 2009 ya había descendido hasta un 14,5 por ciento. En otras palabras, la pérdida de peso de nuestros aeropuertos en el tránsito de pasajeros se concentra en los movimientos internacionales, algo que debe haber tenido un impacto notorio en el sector turístico.

En lo que se refiere a la evolución más reciente, los últimos datos disponibles (véase el gráfico 2.130) ponen de manifiesto que desde el segundo trimestre de 2008 se está produciendo una caída apreciable tanto de los movimientos de mercancías como de pasajeros por vía aérea. Al igual que sucediera en el caso del transporte marítimo, la tendencia indica un proceso que se sigue acelerando, puesto que las tasas de crecimiento son cada vez más negativas y que parece haber tenido su momento más bajo durante el segundo trimestre de 2009. Posteriormente se ha ido produciendo una recuperación de estos resultados tan poco favorables, para

Gráfico 2.130

EVOLUCIÓN RECIENTE DEL TRÁFICO AÉREO. 2007 - 2010 (tasas de crecimiento)



FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de Aviación Civil, Ministerio de Fomento.

iniciar el año 2010 con registros ya positivos. Por otra parte, ha existido un cierto paralelismo entre los movimientos observados en Canarias y en el conjunto de España, sobre todo en lo referido al tránsito de pasajeros.

Evidentemente, el sector del transporte está sufriendo con especial énfasis el negativo impacto de la crisis actual. El encarecimiento del precio del petróleo ha generado tensiones inflacionistas en el sector. El aspecto más problemático relacionado con el transporte tiene que ver precisamente con el efecto contagio negativo que puede tener sobre la evolución del turismo, habida cuenta la relevancia que esta actividad tiene para nuestra evolución económica.

Una limitación de los vuelos a la vista de la gravedad de la situación actual puede comprometer desde el origen el correcto desarrollo de la actividad turística. Así, si se produce una restricción de operadores en el proceso de traslado de turistas hacia el archipiélago, nuestras posibilidades de negocio quedan claramente comprometidas. La reflexión que debe realizarse sobre este asunto es si conviene que un territorio tan dependiente de los flujos de pasajeros exteriores pueda ser dependiente de las decisiones de los

operadores turísticos externos. Evidentemente esto seguirá siendo así siempre y cuando el "producto" que ofrece nuestras islas sea poco diferente al que aportan otros destinos competidores. De ahí se pone de manifiesto la necesidad de desarrollar estrategias de promoción turística que busquen y ahonden en nuevos nichos de mayor calidad, tal y como se expuso con mayor detalle en el apartado 2.3.3.3.1 sobre el Turismo.

2.3.3.3.4. Sector financiero

Desde el colapso *subprime* en agosto de 2007, la economía mundial enfrenta una recesión económica sin precedentes desde la Segunda Guerra Mundial. Aunque con matices dependiendo del país que se analice, son cuatro los factores que se han conjugado en esta especie de tormenta perfecta: el final de la burbuja inmobiliaria, el desplome de las ganancias en los mercados de valores, el agotamiento de un ciclo expansivo de la demanda y el final de un ciclo expansivo de capacidad productiva (Carbó, 2009; p. 11). La intensidad relativa con que se han combinado (retroalimentado) estos cuatro elementos varía de una economía a otra, pero, en común a todas ellas nos encontramos con que el proceso ha partido del sector financiero.

Durante los años de bonanza económica que precedieron a esta crisis, la economía estadounidense, y el mundo en general, se desarrollaron en un contexto de dinero barato (bajos tipos de interés). La combinación de abundante crédito barato con mercados cada vez más desregulados, y el creciente proceso de desintermediación financiera propiciaron el desarrollo de lo que ha venido a llamarse como el *sistema financiero en la sombra*, “que no hace otra cosa que sacar fuera de balance de los bancos una gran cantidad de préstamos, que se transfieren a sociedades especialmente montadas al efecto (SIV's) y cuya financiación se obtiene en el mercado mayorista de corto plazo. En estas entidades se realizan procesos de estructuración del crédito que permiten, con el beneplácito de las agencias de *rating*, dotar a dicho crédito de una calificación crediticia que lo convierte en activo apto para muchas entidades con limitaciones en cuanto al tipo de emisiones que dichas entidades pueden comprar” (Rubio y Hermida, 2009; pp. 86-87).

En este contexto, en el mercado estadounidense comenzaron a proliferar los créditos *subprime*, que, como se sabe, se concedían a individuos con un dudoso historial crediticio. El auge imparable de los precios de los bienes inmuebles les permitía hacer frente a las devoluciones de los mismos, o, llegado el caso, poder negociar sin grandes complicaciones su refinanciación. Por su parte, los agentes originadores de las hipotecas alimentaron su expansión, asumiendo cada vez un mayor nivel de riesgo. El modelo de *originar para distribuir* del negocio bancario estadounidense hacía que los agentes financieros que originaban estas hipotecas se las vendiesen a los bancos de inversión, eludiendo el riesgo asociado a las *subprime*. Las operaciones fuera de balance, los procesos de estructuración del crédito y los fallos de las agencias de *rating* se encargaron de su transmisión a escala planetaria.

Pero llegó el momento en que las presiones inflacionistas condujeron a la Reserva Federal de los Estados Unidos a subir los tipos de interés, poniéndose fin, de esta manera, a esa era de *exhuberancia irracional*. La burbuja inmobiliaria, finalmente, estalló. La tendencia seguida por los precios de los bienes inmuebles se quebró abruptamente, disparándose la tasa de morosidad. El fuerte deterioro en la situación de balance de las entidades financieras condujo al colapso de los mercados financieros internacionales, incluidos los mercados interbancarios, y a un progresivo endurecimiento (y racionamiento) de las condiciones crediticias. De esta forma, la economía mundial ha pasado de una larga etapa expansiva caracterizada por la abundancia de financiación barata, a otra en donde los procesos de desapalancamiento financiero

y la escasez de crédito, ahora más caro, son las coordenadas de referencia.

El sector bancario español resistió con relativa solvencia los primeros embates de la crisis financiera internacional. Sin duda, el modelo de negocio bancario nacional presentaba unas características que le otorgaron cierta capacidad de resistencia. A diferencia del modelo *originar para distribuir*, el sistema bancario en España siguió concentrado en el negocio de banca de intermediación tradicional, también conocido como modelo *comprar para retener*. “Fortalezas como la prácticamente nula exposición a productos estructurados cuya garantía última eran las hipotecas *subprime*, la reducida morosidad y su elevada cobertura por provisiones, su elevada eficiencia, solvencia y rentabilidad, etc., nos mantuvieron relativamente ajenos a la crisis” (Maudos, 2009; p. 33).

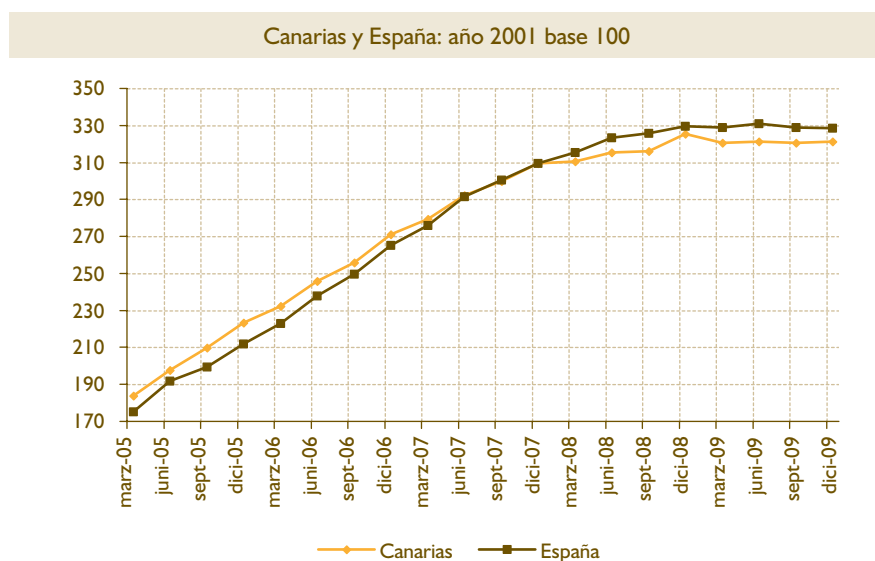
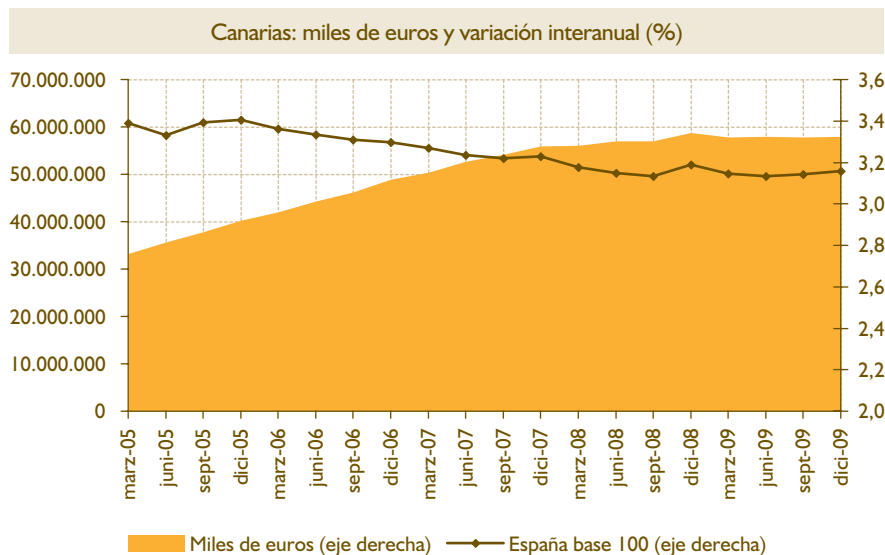
Sin embargo, conforme la crisis financiera internacional se ha ido intensificando y prolongando en el tiempo, la capacidad de resistencia del sistema bancario nacional se ha ido desvaneciendo. Además, los excesos acumulados durante los años de expansión pasan ahora factura. España ha tenido su particular burbuja inmobiliaria, sobre la base de un fuerte endeudamiento privado (familias y empresas) y exterior (déficit por cuenta corriente histórico). Por tanto, la economía española, y su sistema bancario, han tenido que hacer frente a un segundo frente, éste de carácter endógeno, en esta crisis. Son precisamente estos desequilibrios los que han hecho tambalear los hasta ahora sólidos pilares de la banca española.

En el gráfico 2.131 se aprecia con claridad la intensidad del crecimiento registrado por el crédito concedido por el conjunto de entidades de depósito (bancos, cajas de ahorro y cooperativas de crédito) españolas. Así, por ejemplo, entre diciembre de 2001 y diciembre de 2006 la tasa de variación media anual acumulativa del crédito concedido a Administraciones Públicas (AAPP) y a otros sectores residentes (OSR) fue del 19,16% a nivel nacional. En Canarias el dinamismo del crédito en este período fue aún superior, creciendo a una tasa media anual acumulativa del 19,50%, la séptima más elevada en el mapa autonómico.

Aunque el crédito bancario siguió creciendo con fuerza en 2007, ya se aprecia una leve reducción en su ritmo de avance respecto al crecimiento medio del período anterior. Ha sido en el año 2008 cuando se ha asistido a una marcada ralentización en su tasa de crecimiento. Así, en el mes de diciembre de ese año la tasa de variación interanual fue del 6,48% en España, y del 5,18% en Canarias. Y ya al cierre del

Gráfico 2.131

EXPANSIÓN DEL CRÉDITO CONCEDIDO POR EL SISTEMA BANCARIO EN CANARIAS. COMPARATIVA CON ESPAÑA. 2005 - 2009*



* Los datos se refieren al último mes de cada trimestre. Crédito bancario a AAPP y otros sectores residentes (OSR).

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos del Boletín Estadístico del Banco de España.

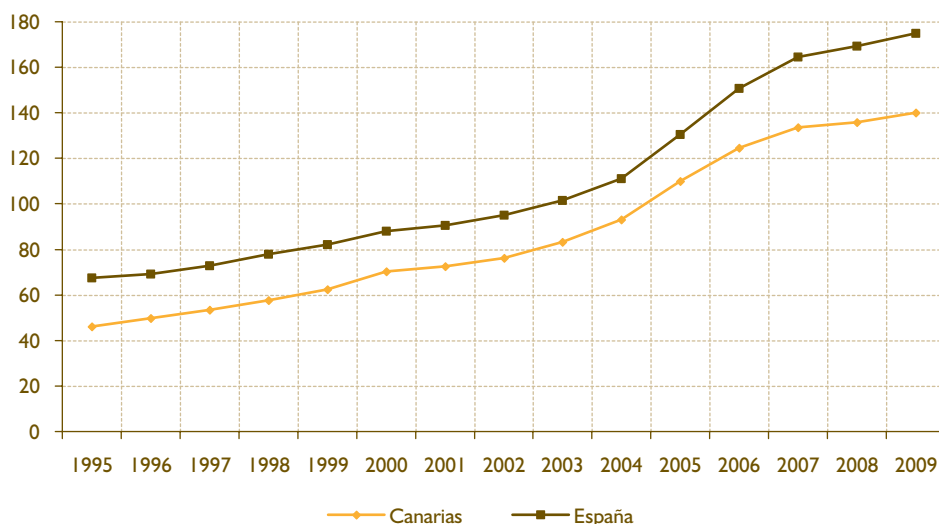
año 2009 alcanzamos tasas interanuales negativas (-1,28% en Canarias y -0,27% a nivel nacional).

En este contexto de progresiva congelación del crédito bancario, Canarias ha pasado de registrar tasas de avance del crédito más elevadas que el promedio nacional, a figurar entre las Comunidades con menor crecimiento en el volumen de crédito concedido por el sistema bancario. Además, se observa que el máximo volumen de crédito se alcanza en el mes de

diciembre de 2008, mientras que en el conjunto de la economía nacional éste se da en junio de 2009. Es decir, que a la luz de los datos publicados por el Banco de España, parece la ralentización en el ritmo de avance del crédito ha llegado antes y con mayor intensidad a Canarias.

En el actual contexto de crisis, en el que muchas voces critican a las entidades de depósito por haber "cerrado el grifo" del crédito, conviene llamar

Gráfico 2.132

EVOLUCIÓN DEL CRÉDITO BANCARIO COMO PORCENTAJE DEL PIB EN CANARIAS Y ESPAÑA. 1995 - 2009

* Los datos de crédito se refieren al mes de diciembre de cada año. Crédito bancario a AAPP y OSR.

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de la CRE-2000 (INE) y del Boletín Estadístico del Banco de España.

la atención sobre el hecho de que aún durante el año 2008 el volumen de crédito en España, también en Canarias, ha seguido creciendo, aunque es cierto que con mucha menor intensidad que en años precedentes. Únicamente en 2009 es cuando se observa una ligera contracción del crédito concedido por el sistema bancario. Con todo, no debe perderse tampoco de vista que el crédito ha crecido con mayor intensidad que el PIB durante el año 2008, y que en 2009, aunque ambos han retrocedido, el crédito lo ha hecho en un orden de magnitud menor. De esta forma, el crédito ha seguido representando en estos dos años de crisis un mayor porcentaje del PIB (véase el gráfico 2.132).

Con todo, es lógico que una reducción tan pronunciada en la tasa de crecimiento del crédito haya sido percibida de manera crítica por otros agentes y sectores de la economía. España y Canarias se habían desenvuelto en los últimos tiempos en contextos caracterizados por abundante crédito bancario y en condiciones holgadas, y ahora este caudal se ha estrechado, endureciéndose de forma considerable las condiciones para su concesión. En el actual entorno de crisis económica y financiera, no es de extrañar que las entidades del sistema bancario hayan aumentado su "aversión al riesgo y endurecido las condiciones de los créditos a empresas y familias en aras a mantener sus niveles de solvencia y contener el rápido repunte de la morosidad" (Maudos 2009, p. 48).

Cuantificar qué parte del descenso registrado en el crédito bancario obedece a factores de demanda (como la actividad económica se ha desplomado, especialmente aquella más dependiente del crédito bancario, es normal observar esta acusada caída) y qué parte responde a factores de oferta (el "cierre del grifo") no es tarea sencilla. No obstante, el Banco Central Europeo (BCE) elabora para todos los países de la zona euro unas encuestas que permiten confirmar que los factores de oferta están jugando un papel importante en la actual contracción del crédito.

En la última encuesta de acceso de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) a la financiación, correspondiente al mes de febrero de 2010, el BCE obtiene que una cuarta parte de las peticiones de crédito realizadas durante los 6 meses anteriores a la realización de la encuesta hayan sido rechazadas en España. Además, el 48% de las PYMES encuestadas en España indican que encuentran más dificultades de financiación.

Los datos de la última encuesta sobre préstamos bancarios, de enero de 2010, parecen confirmar la percepción de las PYMES. Así, por ejemplo, la proporción de entidades bancarias que afirman haber endurecido los criterios de concesión de crédito es ahora mayor que en 2007, lo que apunta a un avance del grado de aversión al riesgo en el sector. Otra evidencia a favor de esta hipótesis es el fuerte ritmo de avance que ha registrado durante el último año el volumen de deuda pública en manos de la banca

española. Lógicamente, esta mayor aversión al riesgo se traduce en un problema de racionamiento del crédito. Adicionalmente, no debe olvidarse que parte de la captación de nuevo pasivo por parte de las entidades de depósito españolas debe emplearse para afrontar los vencimientos de deuda más inmediatos (Carbó y Maudos, 2010).

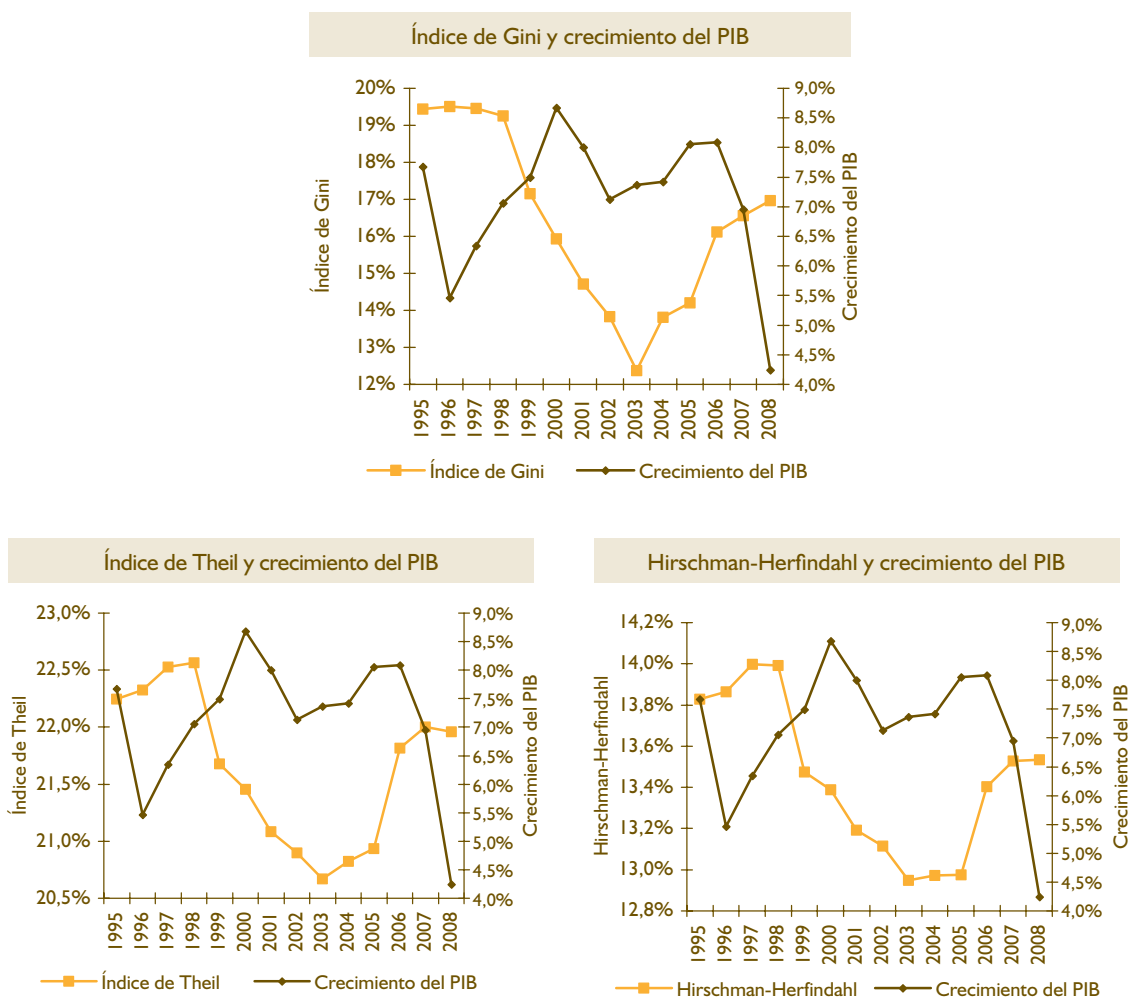
Tal y como se ha indicado más arriba, la economía canaria se caracteriza, dentro del mapa autonómico español, por presentar mayores tasas de expansión crediticia que el conjunto nacional en las fases altas del ciclo, mientras que en las fases bajas del ciclo sucede todo lo contrario. Esta regularidad no es exclusiva de Canarias, sino que es compartida por todas aquellas regiones con menores niveles de renta per

cápita y desarrollo financiero. De esta forma, lo que se observa en las etapas de crecimiento es que el grado de concentración del crédito a nivel nacional se reduce, debido al mayor avance de éste en las regiones periféricas¹⁷⁰. Sin embargo, en fases de crisis, el ritmo de avance del crédito se contrae con mayor intensidad en las regiones periféricas, por lo que las regiones centrales vuelven a ganar mayores cuotas, observándose una creciente concentración crediticia a nivel nacional.

Para ilustrar este hecho, en el gráfico 2.133 se presenta la evolución seguida por el grado de concentración regional del crédito en España a lo largo del ciclo. Para aproximar la concentración del crédito bancario se han empleado tres indicadores alternativos (Gini, Theil, y

Gráfico 2.133

EVOLUCIÓN DE LA CONCENTRACIÓN DEL CRÉDITO BANCARIO A LO LARGO DEL CICLO ECONÓMICO. 1995 - 2008



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de la CRE-2000 (INE) y del Boletín Estadístico del Banco de España.

¹⁷⁰ Debe advertirse en este punto que el término periferia no se emplea aquí en su acepción geográfica o espacial, sino para reflejar un menor grado de desarrollo económico-financiero.

Hirschman-Herfindahl), mientras que el ciclo económico se ha aproximado por medio de la tasa de variación del PIB. La evidencia encontrada pone de manifiesto la estrecha relación existente entre ambas variables: cuando la economía española crece con mayor intensidad, el grado de concentración del crédito bancario a nivel regional disminuye, síntoma de que éste crece con mayor intensidad en las regiones que parten con menores cuotas a nivel nacional. Por el contrario, en las etapas de menor crecimiento económico, la concentración regional del crédito vuelve a aumentar; síntoma inequívoco de un mayor avance (retroceso) del crédito en las regiones centrales (periféricas).

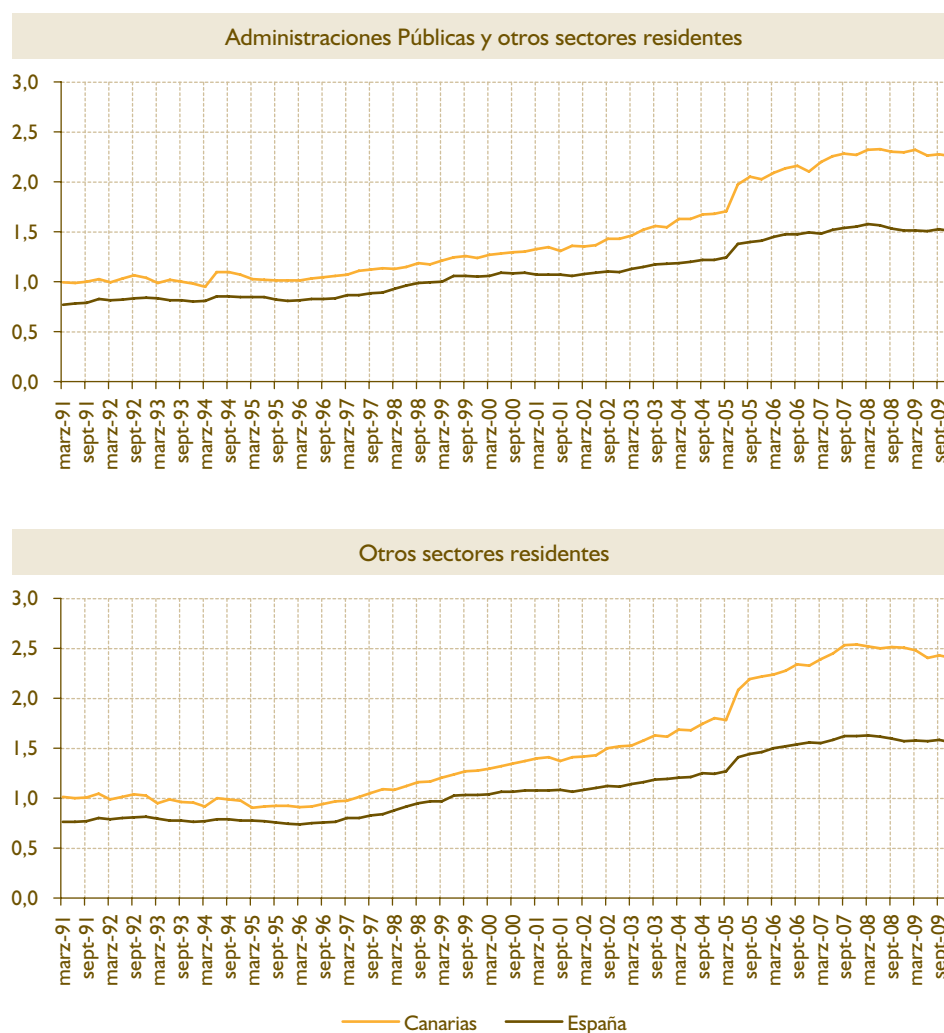
Esta misma conclusión la obtienen Rodríguez Fuentes y otros (2010). En este trabajo, a través de un

modelo de panel con efectos fijos transversales (regionales), se estima la sensibilidad del crecimiento del crédito a la posición cíclica de la economía para cada Comunidad Autónoma española. Los resultados apuntan a que las regiones periféricas, como Canarias, enfrentan una mayor inestabilidad del crédito bancario. Concretamente, los resultados de las estimaciones, que abarcan el período 1985-2008, señalan que en las etapas de crisis las regiones periféricas son las que padecen un mayor recorte en la disponibilidad crediticia.

Los depósitos bancarios no han podido seguir el ritmo de avance del crédito bancario en la anterior etapa expansiva, lo que ha situado el ratio créditos/depósitos en niveles históricamente altos. Detrás del

Gráfico 2.134

EVOLUCIÓN RECIENTE DEL RATIO CRÉDITOS/DEPÓSITOS EN CANARIAS Y ESPAÑA. 1991 - 2009*



* Los datos se refieren al último mes de cada trimestre.

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos del Boletín Estadístico del Banco de España.

diferencial abierto entre ambas tasas de crecimiento se encuentran tanto factores que han estimulado la inversión crediticia (fuerte dinamismo de la actividad económica, tipos de interés en niveles muy reducidos y el boom inmobiliario), como factores que han limitado el crecimiento de los depósitos (fuerte expansión del consumo y consiguiente reducción en la capacidad de ahorro; y aumento de la competencia de otros productos financieros alternativos a los depósitos bancarios).

En el contexto de crisis actual, las entidades del sistema bancario han redoblado esfuerzos en la captación de depósitos, lo que unido a la ya comentada ralentización (caída) en el volumen de crédito ha permitido estabilizar el ratio créditos/depósitos.

El mayor avance del crédito bancario en Canarias durante la anterior etapa expansiva se hace evidente en la dinámica seguida por el ratio créditos/depósitos (véase el gráfico 2.134). Desde finales del año 1996 este ratio ha mostrado una tendencia creciente tanto en España, como, sobre todo, en Canarias. La expansión más intensa en Canarias señala que el diferencial abierto entre el crecimiento de los créditos y los depósitos es más amplio en la Comunidad Canaria. Y la creciente brecha abierta entre el ratio en Canarias y el conjunto nacional se amplía con intensidad en los dos últimos años de expansión económica. A partir septiembre de 2007, que es cuando el ratio créditos/depósitos alcanza su valor más alto, se inicia una senda de estabilización y leve descenso, que permite un suave recorte en el aún amplio diferencial existente entre Canarias y España.

El ratio crédito/depósitos es claramente superior en los bancos. El volumen de créditos llega a triplicar el de depósitos captados por este tipo de entidades en el año 2008 en Canarias, prácticamente el doble que el registrado a nivel nacional. En las cajas de ahorro el volumen de créditos concedidos más que duplica al de depósitos, igualmente superior al registrado por este tipo de entidades en el agregado nacional (véase el gráfico 2.135). Otro aspecto que debe subrayarse es que, mientras que en España el ratio créditos/depósitos de bancos y cajas se ha cerrado casi enteramente en el transcurso de los últimos años, en Canarias el diferencial abierto sigue siendo notable.

El intenso aumento del ratio créditos/depósitos a lo largo de la última fase expansiva no ha sido exclusivo de la economía canaria. Sin embargo, lo que sí resulta sorprende es el elevado nivel alcanzado en el Archipiélago. Mientras la situación económica, las expectativas de rentas futuras y revaloración de activos eran favorables, esta dinámica no era vista con preocupa-

ción. Sin embargo, con la llegada de la fase baja del ciclo, y teniendo en cuenta el contexto financiero en el que se ha producido, los datos anteriores eran claramente premonitorios del intenso ajuste crediticio que se está produciendo en las Islas.

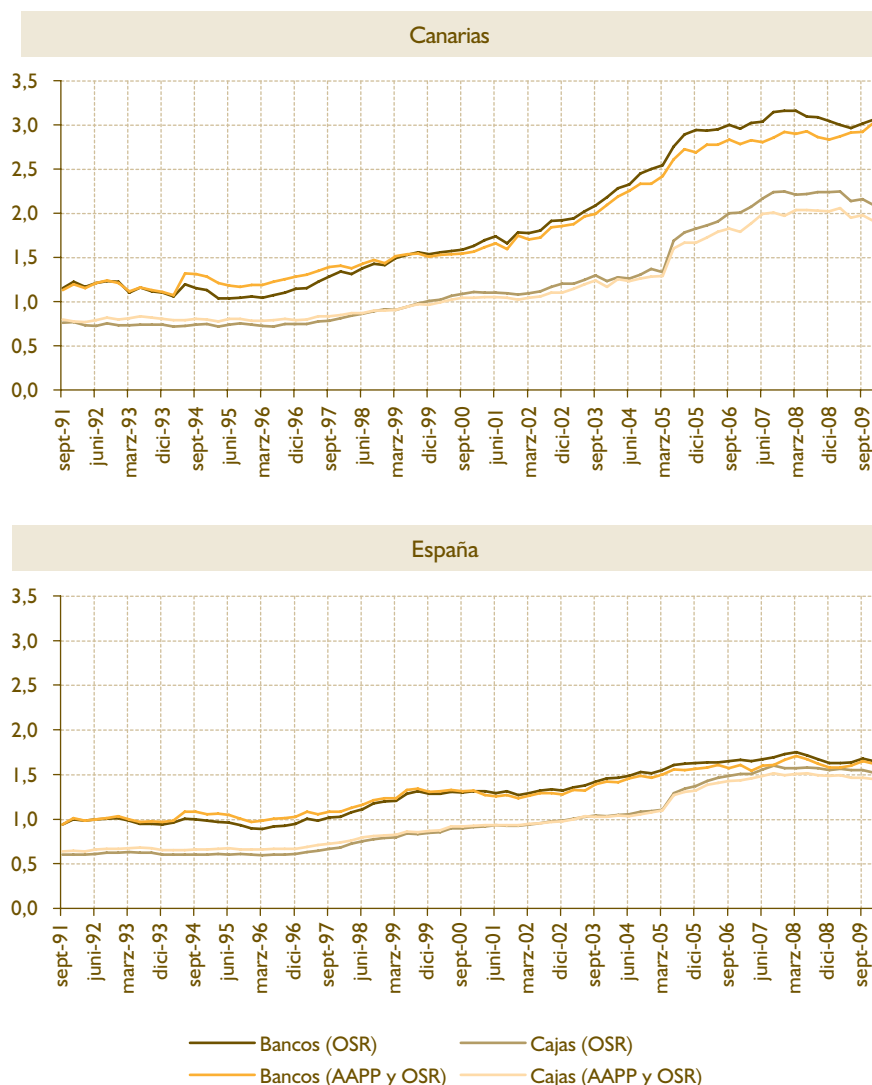
Un elevado ratio créditos/depósitos puede interpretarse como indicativo de un elevado grado de apalancamiento financiero del sector privado, empresas no financieras y empresas. En este sentido, el sector privado canario se encontraría entre los más apalancados a nivel autonómico en España. En un contexto de contracción crediticia, caída abrupta de la actividad y desempleo masivo, el resultado no es otro que el aumento de los fallidos. En el gráfico 2.136 se ilustra de manera sencilla la relación existente a nivel regional entre el importe de los efectos comerciales impagados y el ratio créditos/depósitos. En general, se comprueba que son aquellas Comunidades que han registrado los mayores ratios de créditos sobre depósitos las que ahora enfrentan un mayor problema de impagos. Canarias destaca por su elevado ratio créditos/depósitos y por padecer una de las proporciones de impagos más severas.

La información contenida en el gráfico 2.136 permite estudiar la relación existente entre el ratio de créditos sobre depósitos y efectos comerciales impagados según tipo de entidad (bancos y cajas de ahorro). Además de seguir cumpliéndose las consideraciones señaladas con anterioridad, creemos que un dato de especial interés radica en que en el caso canario las cajas de ahorro, que operan, ya lo hemos dicho, con ratios créditos/depósitos interiores a los bancos, sin embargo, enfrentan mayores problemas de impagos en sus carteras de efectos comerciales.

Al objeto de profundizar algo más sobre este punto, en el gráfico 2.137 se enfrenta la evolución seguida en Canarias entre 2006 y 2009 en bancos y cajas por sus respectivos ratios de créditos sobre depósitos (panel de la izquierda) y efectos comerciales impagados (panel de la derecha). Como era de esperar, el comportamiento a lo largo del tiempo de ambos indicadores está estrechamente correlacionado: cuando aumenta el ratio de créditos/depósitos en los bancos, también lo hace en las cajas de ahorro. De igual forma, cuando aumenta la proporción de efectos comerciales impagados en los bancos, también lo hace en las cajas.

Pero más interesante resulta comprobar que en todos los meses considerados el ratio de créditos/depósitos es más elevado en los bancos que en las cajas. Es más, el valor más bajo del ratio créditos/depósitos en los bancos está muy por encima

Gráfico 2.135

EVOLUCIÓN RECIENTE DEL RATIO CRÉDITOS/DEPÓSITOS EN CANARIAS Y ESPAÑA SEGÚN TIPO DE ENTIDAD. 1991 - 2009*

* Los datos están referidos al último mes de cada trimestre.

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos del Boletín Estadístico del Banco de España.

del valor más alto alcanzado por este ratio en el agregado de las cajas de ahorro. Pese a lo anterior, las cajas exhiben en todos los meses considerados (tanto durante la expansión como en el período de crisis actual) una proporción de efectos comerciales impagados en sus carteras superior a la de los bancos. La constatación de este hecho plantea el interrogante de si estas diferencias obedecen exclusivamente a una especialización en diferentes segmentos del mercado, o también tiene que ver con una peor política de concesión de créditos.

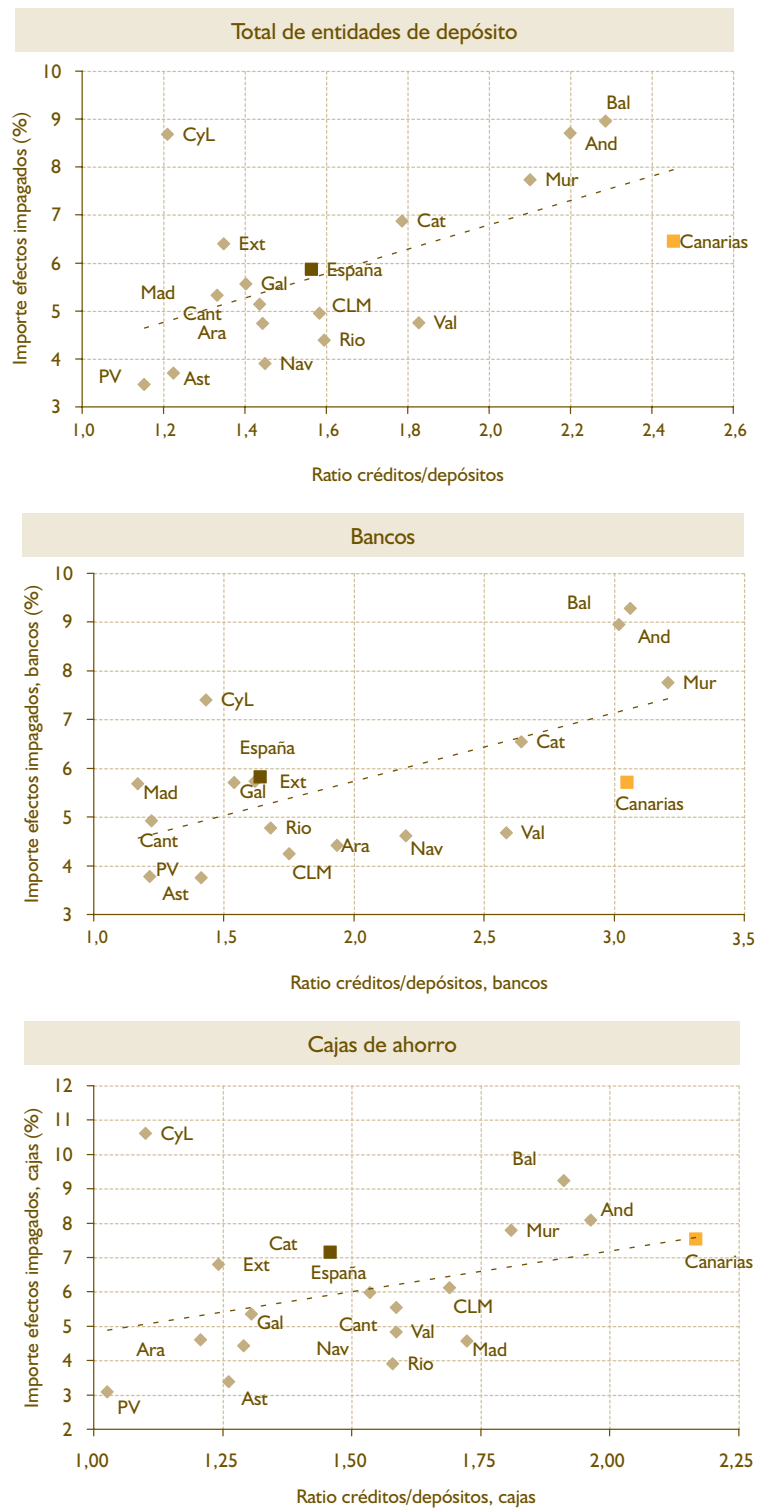
La información representada en el gráfico 2.138 permite dar un paso más en nuestro análisis de las di-

ferencias detectadas entre cajas de ahorro y bancos en Canarias. Tal y como se puede comprobar en el panel superior, para el conjunto de las entidades de depósito (cooperativas de crédito, cajas de ahorro y bancos), se observa la existencia de una estrecha correlación entre el comportamiento del ratio créditos/depósitos y el importe de efectos comerciales impagados entre 2006 y 2009 en Canarias. Concretamente, por cada punto básico de incremento en el ratio créditos/depósitos, la proporción de impagos se incrementa en 24 puntos básicos.

Esta relación parece ser más marcada en el caso de los bancos (paneles inferiores del gráfico 2.138). Para

Gráfico 2.136

RELACIÓN ENTRE LOS EFECTOS COMERCIALES IMPAGADOS Y EL RATIO CRÉDITOS/DEPÓSITOS A NIVEL REGIONAL EN ESPAÑA. 2008 - 2009*

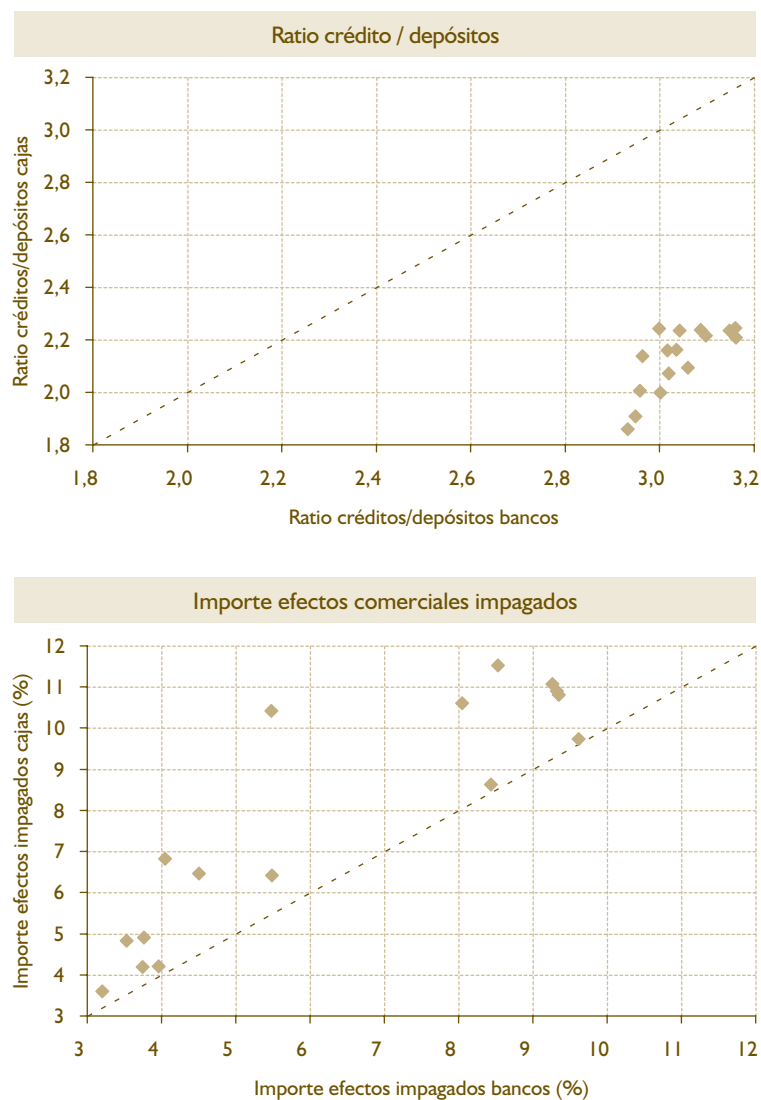


* Promedio de los años 2008 y 2009. El número de efectos comerciales impagados está expresado como porcentaje del número total de efectos comerciales en cartera con vencimiento en el mes de referencia. El importe de efectos comerciales impagados está expresado como porcentaje del importe total de efectos comerciales en cartera con vencimiento en el mes de referencia.

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos del Boletín Estadístico (Banco de España) y Efectos Comerciales Impagados (INE).

Gráfico 2.137

EVOLUCIÓN DEL RATIO CRÉDITO/DEPÓSITOS Y DEL IMPORTE DE LOS EFECTOS COMERCIALES IMPAGADOS EN CANARIAS. BANCOS VERSUS CAJAS. 2006 - 2009*



* Los datos se refieren al último mes de cada trimestre. El período de análisis se extiende desde marzo de 2006 hasta diciembre de 2009. Los datos de créditos y depósitos son los concedidos y realizados por el sector privado de la economía (OSR). El importe de los efectos comerciales impagados se expresan como porcentaje del importa total de efectos comerciales en cartera el mes de referencia.

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de Efectos Comerciales Impagados (INE) y Boletín Estadístico del Banco de España.

Canarias, entre 2006 y 2009, en este tipo de entidades se obtiene que un avance en 1 punto básico en el ratio de créditos/depósitos conduce a un incremento en 24,5 puntos básicos en el porcentaje de impagos en su cartera, frente a un avance de 19 puntos básicos en el caso de las cajas de ahorro.

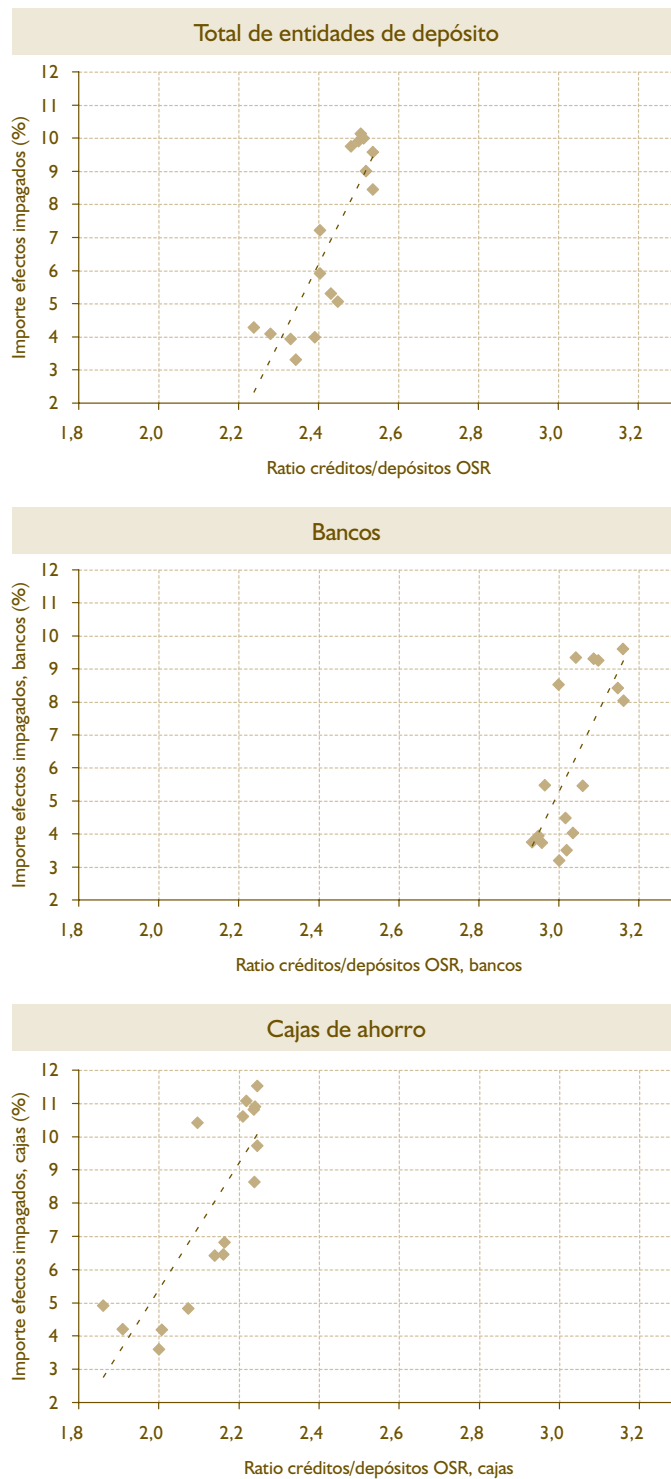
No obstante lo anterior, los bancos, a pesar de presentar ratios de créditos/depósitos sustancialmente más elevados que las cajas de ahorro, siempre han enfrentado una proporción de impagos claramente más reducida, lo que vuelve a plantear el interro-

gante sobre los factores determinantes últimos de este diferencial abierto entre ambos tipos de entidades de depósito.

Independientemente de los factores que puedan estar detrás de las diferencias detectadas entre la situación de bancos y cajas de ahorro en Canarias, lo que resulta evidente a la luz de la información analizada hasta el momento es el elevado nivel de endeudamiento acumulado durante la anterior etapa expansiva por el sector privado canario. Esta imagen se ve reforzada por la información suministrada

Gráfico 2.138

EVOLUCIÓN DEL RATIO CRÉDITO/DEPÓSITOS Y DEL IMPORTE DE LOS EFECTOS COMERCIALES IMPAGADOS SEGÚN TIPO DE ENTIDAD. CANARIAS. 2006 - 2009*



* Los datos se refieren al último mes de cada trimestre. El período de análisis se extiende desde marzo de 2006 hasta diciembre de 2009. Los datos de créditos y depósitos son los concedidos y realizados por el sector privado de la economía (OSR). El importe de los efectos comerciales impagados se expresan como porcentaje del importe total de efectos comerciales en cartera el mes de referencia.

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de Efectos Comerciales Impagados (INE) y Boletín Estadístico del Banco de España.

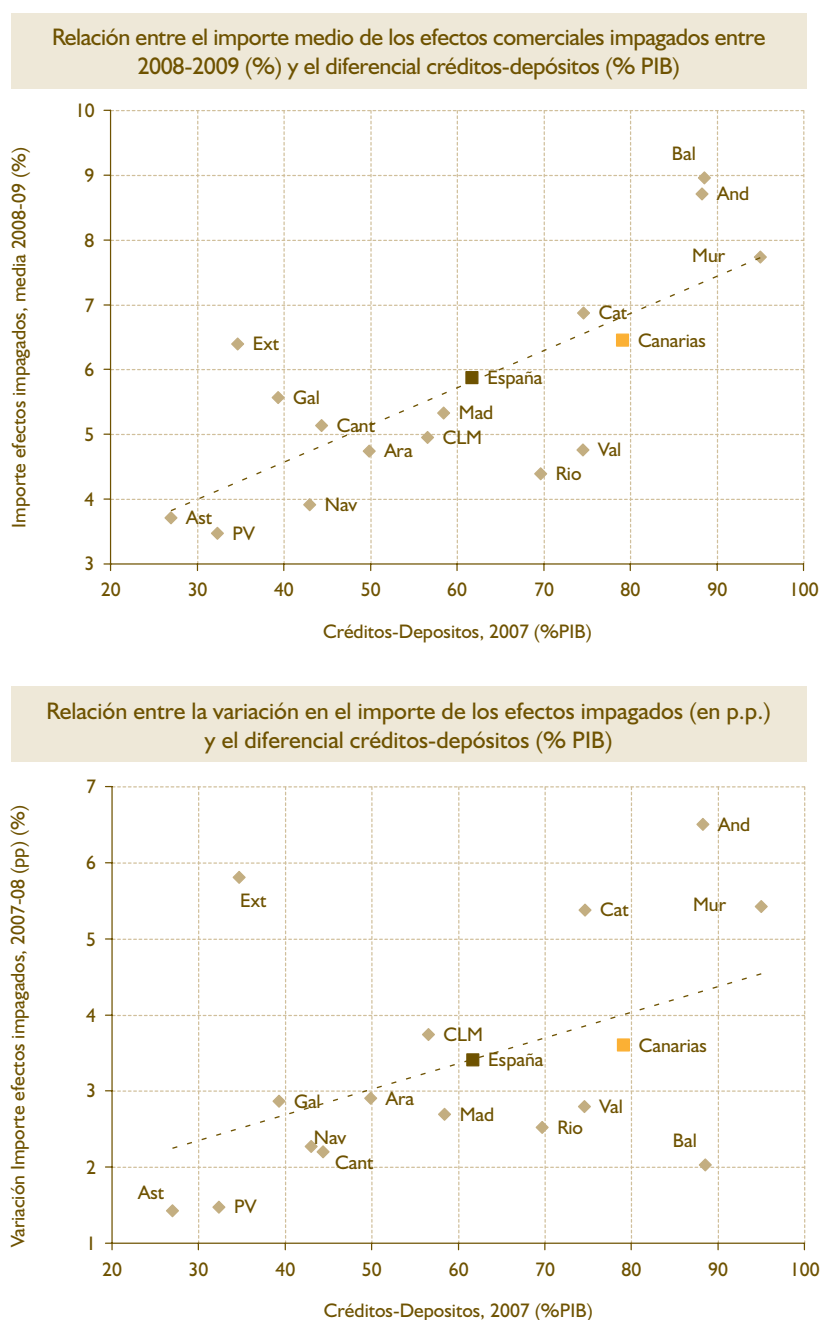
en el gráfico 2.139. En el se puede observar que Canarias aparece en el año 2007 como la cuarta Comunidad Autónoma con un mayor diferencial créditos-depósitos en relación a su PIB. Únicamente Baleares, Andalucía y Murcia presentan un mayor grado de apalancamiento financiero. La correlación, una vez más, es muy estrecha entre el grado de

apalancamiento del sector privado y los problemas de impagos que a nivel regional enfrentan las entidades bancarias.

El diferencial abierto en los últimos años entre créditos concedidos y depósitos captados por las entidades bancarias ha sido financiado recurriendo a los

Gráfico 2.139

APALANCAMIENTO FINANCIERO Y EFECTOS COMERCIALES IMPAGADOS A NIVEL REGIONAL EN ESPAÑA. 2007 - 2009*



* Por claridad expositiva, se ha decidido excluir del análisis gráfico a Castilla y León. Crédito bancario a OSR.

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de la CRE-2000 (INE), Efectos Comerciales Impagados (INE) y del Boletín Estadístico del Banco de España.

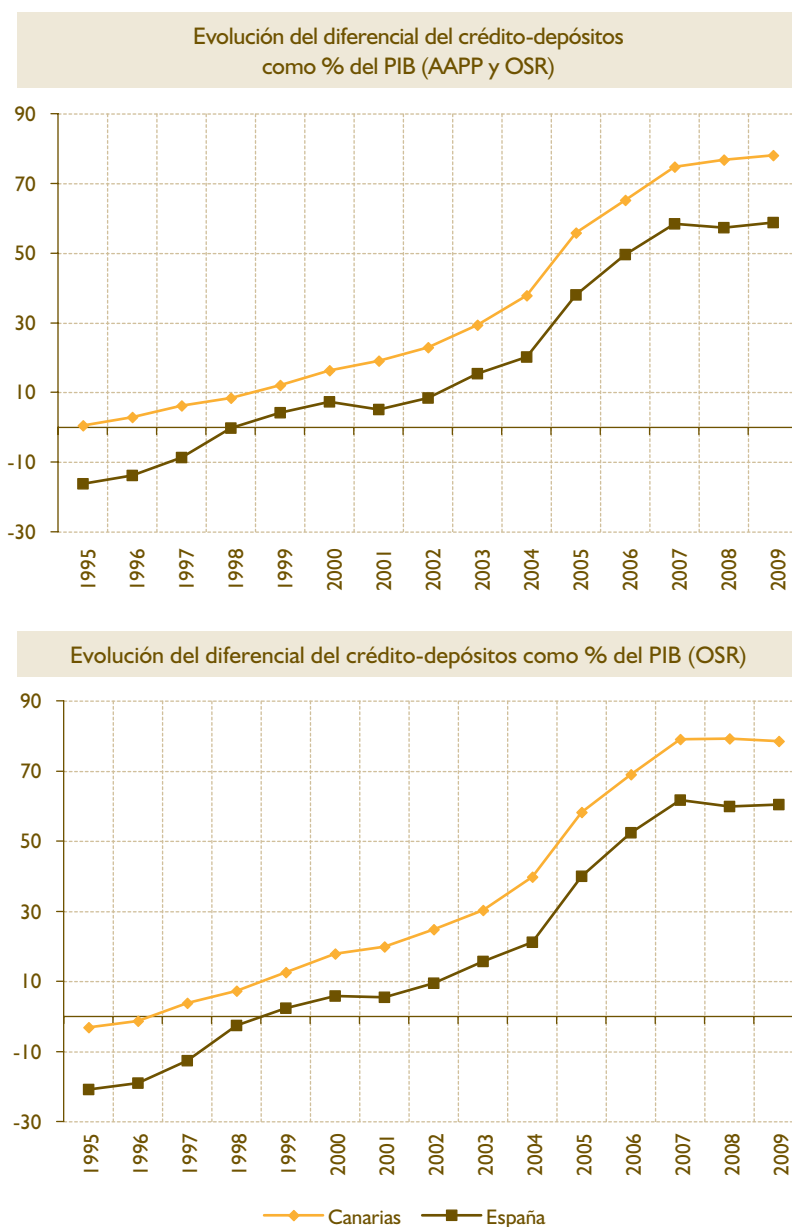
mercados mayoristas internacionales. Sin embargo, el estallido de la crisis financiera en el verano de 2007 alteró significativamente el escenario dominante hasta esa fecha. Los mercados financieros internacionales a los que habían recurrido las entidades bancarias nacionales para poder financiar la brecha créditos-depósitos dejaron de operar con normalidad, e incluso algunos colapsaron. Dado el endeudamiento externo de las entidades bancarias españolas, las mayores dificultades que enfrentan ahora para acceder a las fuen-

tes de liquidez mayorista supone un riesgo adicional, y ha llevado a un replanteamiento de sus estrategias de captación de liquidez. Es precisamente en este escenario en donde debe interpretarse la creciente competencia por la captación de depósitos abierta entre las entidades bancarias españolas.

Sin duda, las crecientes dificultades de acceso a la liquidez de las entidades bancarias son un elemento más que permite entender la contracción crediticia

Gráfico 2.140

EVOLUCIÓN DEL DIFERENCIAL CRÉDITOS-DEPÓSITOS EN CANARIAS Y ESPAÑA. 1995 - 2009 (datos expresados como porcentaje del PIB)



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de la CRE-2000 (INE) del Boletín Estadístico del Banco de España.

en España y Canarias. Dada la elevada correlación existente entre el crecimiento económico e inversión, una cuestión emerge con fuerza: ¿cuál es el escenario más probable en el futuro inmediato? Concretamente, ¿cabe esperar una pronta recuperación del crédito? A expensas de que el sector bancario acometa el tan debatido proceso de reestructuración, todo apunta a una lenta recuperación del crédito. Por tanto, la siguiente pregunta que nos asalta es si Canarias podría recuperar la senda de crecimiento sin la necesidad de que el crédito bancario se reactive.

La historia nos ofrece ejemplos de economías en las que la recuperación económica sí es posible sin la afluencia del crédito bancario. Pero, ¿cuáles son las circunstancias en las que esta situación es posible? ¿Cuáles son las características que exhiben las economías en donde esta circunstancia ha sido posible? Aunque son varios elementos identificados en la literatura, merecen la pena destacarse los siguientes. En primer lugar, en estos casos el elemento dinamizador de la economía ha sido el consumo privado. La inversión, especialmente la no residencial, tarda algo más en reactivarse. En segundo lugar, en estos casos las empresas y familias tienen a su disposición fuentes de financiación alternativas al crédito bancario. En tercer lugar, estos procesos de recuperación sin crédito (*creditless recovery*), además de por su lentitud y baja intensidad, se han caracterizado por un deslizamiento hacia sectores menos dependientes de la financiación bancaria.

A la luz de la experiencia histórica y de algunas de las características de la economía nacional y canaria, parece claro que las expectativas de cara al futuro inmediato no son muy positivas. A un sector privado (empresas y familias) con un elevado grado de endeudamiento hay que sumar tasas de paro desorbitadas. Es decir, que el consumo, tal y como sugiere la experiencia de otras economías que sí han logrado entrar en la senda de la recuperación económica sin el concurso del crédito bancario, no parece probable que logre tirar, al menos no a corto plazo, del crecimiento nacional, y mucho menos regional.

Por otro lado, tampoco debe olvidarse que el sistema financiero español se caracteriza por su elevado grado de bancarización. Es decir, que el recurso a fuentes alternativas de financiación es muy limitado. Además, no debe perderse de vista la reducida dimensión de las empresas, especialmente en Canarias, lo que limita el abanico de posibilidades de financiación ajena a su disposición. Por último, la

economía española, y ya no digamos la canaria, se caracterizan por menores niveles de flexibilidad productiva y competitividad en términos relativos con muchos países/regiones con los que competimos, lo que vuelve a condicionar severamente nuestras posibilidades de volver a la senda de crecimiento sin el crédito bancario (*creditless recovery*).

De ser ciertas las apreciaciones anteriores, el siguiente elemento de preocupación debería ser el relativo a los factores que están condicionando la recuperación del crédito bancario en España y Canarias, en la medida en que no parece plausible la reactivación económica sin su participación.

Actualmente es bastante compartida la idea de que uno de los principales lastres con los que carga el sistema bancario español es el excesivo escoramiento hacia el sector de la construcción. Como es de sobra conocido, la fuerte expansión de la actividad crediticia durante los años de intenso crecimiento anteriores al estallido de la crisis *subprime* está estrechamente relacionada con el sector construcción-inmobiliario. Según se desprende de las estadísticas publicadas por el Banco de España, en los años finales de la etapa de expansión el 60% del crédito bancario se concedió al sector de la construcción, actividades inmobiliarias y para adquisición de viviendas. Esta excesiva concentración del riesgo bancario se ha traducido, tras el desvanecimiento de la burbuja inmobiliaria, en un rápido avance de las tasas de morosidad.

Al cierre del año 2009, el valor de los créditos concedidos por las entidades de depósito a otros sectores residentes (OSR) que tenían la consideración de dudosos ascendió en España a 93.305,7 millones de euros, lo que supone un incremento de 77.055 millones de euros frente al volumen de créditos dudosos existente a finales del año 2007. En términos relativos, el avance ha sido superior al 474%, haciendo que la tasa de dudosidad¹⁷¹ pasara desde el 0,92% en diciembre de 2007 hasta el 5,01% en diciembre de 2009 (véase el panel izquierdo del gráfico 2.141). El ascenso ha sido imparable desde que arrancase la crisis, aunque los avances fueron más intensos durante el año 2008.

El deterioro de los ratios de dudosidad ha sido más que evidente en los créditos concedidos para la financiación de actividades inmobiliarias y al sector construcción. En el mes de diciembre de 2009 éstas se han situado, respectivamente, en el 10,06% y 8,49% (véase el panel derecho del gráfico 2.141).

171 La tasa de dudosidad expresa la proporción de créditos dudosos sobre el total de créditos concedidos. No debe confundirse con la tasa de morosidad. La dudosidad es el estadio previo a la entrada de un crédito en la fase de mora, y obliga a la entidad financiera a realizar provisiones para cubrirse del posible fallido.

También el porcentaje de créditos dudosos ha aumentado en el segmento de hogares. Así, por ejemplo, la tasa de dudosidad al crédito para la adquisición y rehabilitación de vivienda cerró el año 2009 en el 2,89%. En la medida en que la morosidad del crédito hipotecario está altamente correlacionada con la tasa de desempleo, y teniendo en cuenta su desfase cíclico, no es de extrañar que en los próximos meses asistamos un avance significativo en el porcentaje de dudosos en el total de créditos para la adquisición de vivienda. Pero en donde se ha incrementado con intensidad el porcentaje de créditos dudosos entre los hogares españoles ha sido en el crédito concedido para la adquisición de bienes de consumo duradero. En el mes de diciembre del año 2009 el ratio de dudosidad alcanzó el 7,63%, lo que supone un avance de más de 5,4 puntos porcentuales desde el nivel registrado a finales del año 2006 (véase el panel central del gráfico 2.141).

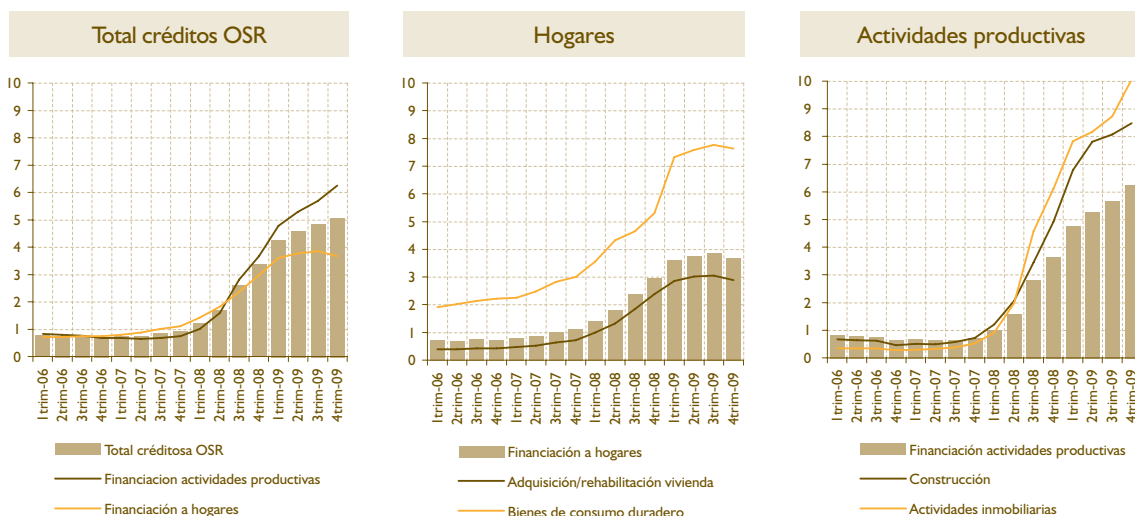
El fuerte avance de la morosidad al que se han enfrentado las entidades bancarias en los últimos años se ha traducido en un adelgazamiento acelerado del volumen de provisiones. De esta forma, si el ratio de cobertura por provisiones era del 322% en el año 2004, al cierre del año 2009 ya estaba por debajo del 60%. Si bien es cierto que la política prudencial del Banco de España que obliga a las entidades bancarias españolas a dotar provisiones en épocas de expansión ha permitido disponer de un amplio colchón en estos dos años de crisis, el acelerado crecimiento de la morosidad ha terminado por situarlas en niveles críticos.

El deterioro de la rentabilidad bancaria y el incremento tan notable en las tasas de morosidad permite entender el recorte observado recientemente en el número de sucursales bancarias. El sistema bancario español se caracteriza por una elevada densidad de sucursales, lo que tradicionalmente ha sido valorado positivamente en términos de calidad del servicio bancario (cercanía al cliente). Adicionalmente, esta tupida red de oficinas ha sido considerada como una posible barrera de entrada en el segmento de la banca minorista en España. Con todo, es evidente que un elevado número de oficinas impone mayores gastos de explotación, cuya rentabilización (y expansión) fue posible gracias al gran dinamismo del negocio bancario en los años de fuerte crecimiento económico. Sin embargo, en la situación actual, las exigencias de mejora de la eficiencia bancaria pasan, entre otras cosas, por recortar los gastos de explotación. De ahí que en el último año hayamos asistido a un proceso de racionalización de la red de sucursales en España (gráfico 2.142).

Este proceso de reducción del número de oficinas bancarias ha sido menos intenso en Canarias que en el conjunto nacional. En el mes de septiembre de 2008, que es cuando se registra el número más elevado, en España había un total de 45.707 sucursales bancarias, de las que 1.464 estaban en Canarias. Desde entonces se ha asistido a un progresivo descenso que ha llevado el número de sucursales en España hasta la cifra de 44.085, y 1.442 en Canarias. Es decir, que en España han cerrado en este período de tiempo un

Gráfico 2.141

EVOLUCIÓN DE LA TASA DE DUDOSIDAD DEL CRÉDITO AL SECTOR PRIVADO. 2006 - 2009 (datos expresados en %)

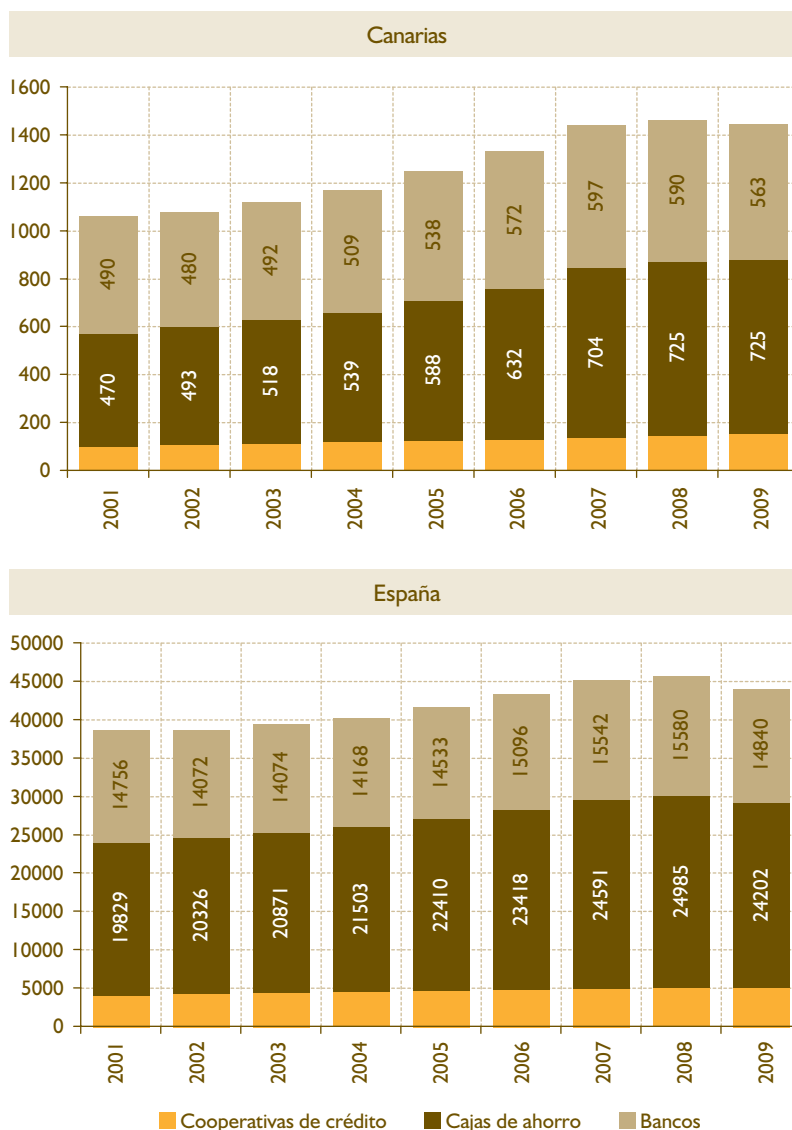


* Porcentaje de créditos dudosos.

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos del Banco de España y la Asociación Hipotecaria Española.

Gráfico 2.142

EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE SUCURSALES DEL SISTEMA BANCARIO SEGÚN TIPO DE ENTIDAD. CANARIAS Y ESPAÑA. 2001 - 2009*



* Los datos se refieren al mes de diciembre.

FUENTE: Boletín Estadístico del Banco de España.

total de 1.622 oficinas (un 3,55% menos), mientras que en Canarias este descenso ha sido únicamente de 22 oficinas (un 1,50% menos). Además, mientras que en el conjunto del sistema bancario nacional este descenso es apreciable en los tres tipos de entidades que lo integran (cooperativas de crédito: -16 oficinas; cajas de ahorro: -799 oficinas; bancos: -807 oficinas), en Canarias son únicamente los bancos (-31 oficinas) los que recortan el número de sucursales, pues el número de oficinas de las cooperativas de crédito aumentaron en ese mismo período en Canarias en un total de 7, y el de las cajas de ahorro en 2.

Un último tema a destacar es el relativo al análisis de las tasas de ahorro bruto en Canarias y el drástico cambio de tendencia producido en la composición de ahorro (familias, empresas y sector público) a partir de 2008, derivado de la actual situación de crisis económica. Al no existir en la Contabilidad Regional del INE un tratamiento exhaustivo de las macromagnitudes referidas al ahorro, se utilizan para el presente análisis las estimaciones realizadas por el Balance Económico Regional elaborado por el Gabinete de Estadísticas Regional de la Fundación de las Cajas de Ahorro (FUNCAS), siendo 2008 el último año sobre el que se estimaron datos.

Según estas estimaciones, un primer aspecto a destacar es que la tasa de ahorro total (familiar, empresarial y público) en Canarias en 2008 fue inferior a la media española. Al analizar los distintos componentes de esta magnitud de ahorro, destaca también que tanto el ahorro que realizan las familias como el realizado por las empresas superó a la media nacional, mientras que el ahorro del sector público en Canarias es negativo y muy inferior al valor observado en la media nacional (ver gráfico 2.143). Por tanto, según estos datos, el mayor déficit público del conjunto de las administraciones públicas es el factor que explica el menor nivel de ahorro en Canarias.

Además, debe destacarse que estas diferencias (menor tasa de ahorro total y público y mayor tasa de ahorro familiar y empresarial), no se debe a una situación coyuntural propia del año de referencia (2008), sino que se configuran como rasgos estructurales de nuestra economía, ya que esta situación es una constante para todos los años del periodo analizado (2000-2008).

Pasando a analizar la evolución en las tasas de ahorro en el periodo 2000-2008, los datos para Canarias y España muestran un rumbo muy similar en todo el periodo, siendo el principal aspecto a destacar el cambio de tendencia producido en 2008, debido a los efectos de la crisis económica.

Este cambio de tendencia no resulta visible al analizar las tasas de ahorro bruto totales. Hay que analizar las tasas de ahorro de los distintos sectores para apre-

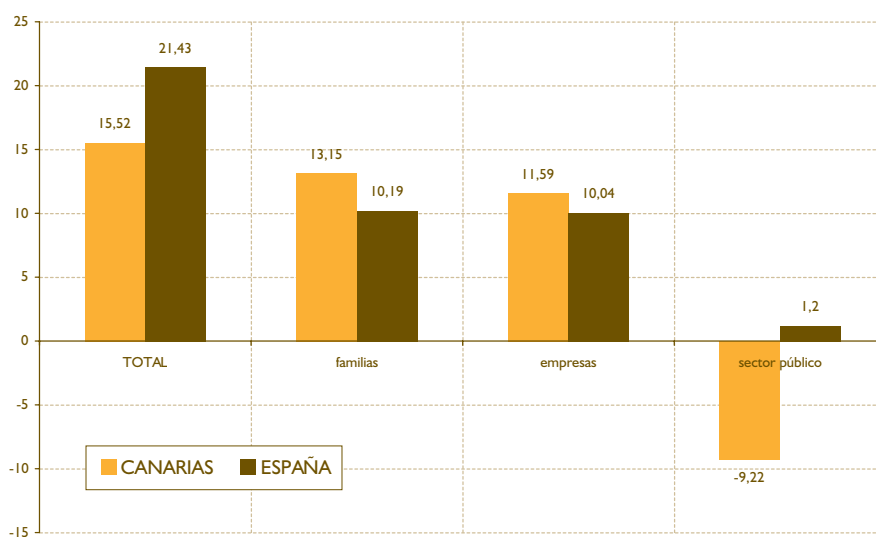
ciar la magnitud del giro producido en 2008. Durante este año, la situación de crisis económica que vive la sociedad provocó una reducción del consumo de las familias y de la inversión de las empresas, estimulando el ahorro. En cuanto al sector público, con la crisis económica se incrementó el déficit público y por tanto disminuyó el ahorro público. Estos comportamientos pueden calificarse como normales desde el punto de vista cíclico, sin embargo lo que llama la atención es la magnitud del ajuste.

En el análisis de la evolución de las tasas totales y sectoriales de ahorro para Canarias y España en el periodo 2000-2008 (ver gráfico 2.144), se puede apreciar como el ahorro total muestra una caída ligera aunque continua durante todo el periodo 2000-2008. Aunque al analizar el ahorro total no se advierte el cambio de tendencia en el último año, al estudiar cada uno de los componentes del ahorro bruto total es cuando se observa la existencia del marcado cambio de tendencia en el ahorro privado y público al que antes se hacía referencia, alterando los pesos relativos de estos sectores en el ahorro total, de manera que se incrementa el peso relativo del ahorro familiar y empresarial y se reduce el del ahorro público.

En 2009, a falta de estimar los datos, se espera una reducción más acusada del ahorro público debido al incremento de los gastos sociales derivados del incremento del paro, los gastos de capital derivados de los planes de inversión (Plan E) y los gastos derivados del servicio de la deuda junto a la reducción en los ingre-

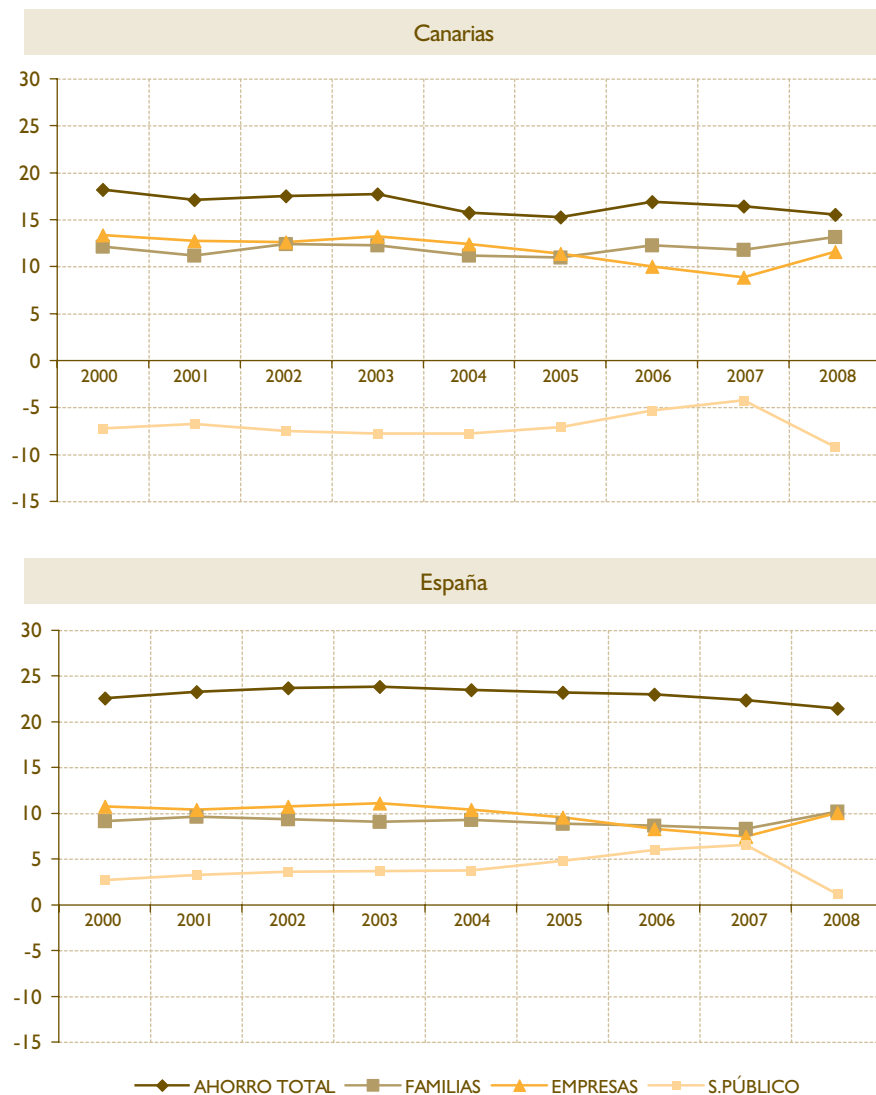
Gráfico 2.143

TASAS DE AHORRO BRUTO (porcentaje de Ahorro Interior Bruto total y sectorial, respecto a la Renta Interior Bruta). CANARIAS Y ESPAÑA. 2008 (%)



FUENTE: Elaboración propia a partir de la información del Gabinete de Estadísticas Regional de la Fundación de las Cajas de Ahorro (FUNCAS).

Gráfico 2.144

TASAS DE AHORRO BRUTO (porcentaje de Ahorro Interior Bruto total y sectorial, respecto a la Renta Interior Bruta). CANARIAS Y ESPAÑA. 2000 - 2008 (%)


FUENTE: Elaboración propia a partir de la información del Gabinete de Estadísticas Regional de la Fundación de las Cajas de Ahorro (FUNCAS).

sos públicos. Sin embargo, en 2010 se podría producir una moderación en la caída del ahorro, sobre todo debido a la previsión de un incremento en los ingresos derivados de las subidas impositivas anunciadas, la desaparición de algunas medidas de estímulo fiscal y económico y la racionalización del gasto.

Como conclusión de todo lo visto en el presente epígrafe, si bien es cierto que el sistema bancario español presentaba algunos puntos fuertes que le permitieron sortear mejor los primeros embates de la crisis financiera internacional, su profundización y prolongación, en combinación con el estallido de la crisis inmobiliaria española y los desequilibrios acu-

mulados en el pasado han acabado por pasar factura al sector. Las mayores restricciones de acceso a fuentes de liquidez mayorista, el grave deterioro de los ratios de solvencia y el fuerte avance de la morosidad, la necesidad de mayores recursos propios y el imperativo por mejorar la eficiencia y reducir gastos de explotación presagian una lenta recuperación del crédito bancario. Teniendo en cuenta que las características estructurales que exhibe Canarias le impiden crecer sin la concurrencia del crédito bancario, el retorno a la senda de crecimiento económico se antoja complicado. En este contexto, la reforma del sistema bancario es una cuestión de gran importancia e interés para nuestra economía.

2.3.4. Aspectos estratégicos de la economía canaria

En el apartado 2.1 en el que se expuso la influencia del marco institucional sobre el desarrollo económico de Canarias, se apuntaba que junto a las instituciones, consideradas el factor fundamental del crecimiento económico, la acumulación de distintos tipos de capital constituían los factores próximos o descriptivos del crecimiento. En la presente sección realizaremos un análisis precisamente de estos factores próximos del crecimiento, profundizando fundamentalmente en aquellos que pueden catalogarse como estratégicos para el futuro del archipiélago.

En concreto, abordaremos el análisis de tres ámbitos de acción en particular: las infraestructuras, el capital humano y la tecnología. Las razones que nos han conducido a esta elección han sido las siguientes.

Los modelos de crecimiento que en la bibliografía especializada se emplean para explicar la evolución de la productividad utilizan un conjunto consensuado de variables. Las más habituales suelen ser la acumulación de distintos tipos de capital (privado, humano, tecnológico e infraestructuras) y determinadas políticas económicas o factores institucionales.

Aunque no deseamos ser excesivamente exhaustivos en la descripción de los estudios que han contrastado la incidencia de este tipo de variables sobre el crecimiento económico de las regiones españolas, hemos de comentar brevemente algunas referencias bibliográficas concretas. Creemos que este breve comentario puede resultar de interés en la medida que el grado de consenso sobre el efecto de cada una de estas variables sobre el crecimiento no siempre es el mismo, lo que constituye ya una información de interés.

La investigación de Goerlich y Mas (2001)¹⁷² constituye una pieza especialmente relevante de evidencia empírica en los determinantes del crecimiento económico de las regiones españolas, puesto que ha conducido toda una línea de trabajo sobre el asunto en el Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas, bajo el apoyo financiero de la Fundación BBVA. En este primer trabajo se destacaba la relevancia que tenían tanto las infraestructuras como el capital humano en el crecimiento económico regional de España. En aquella época el capital tecnológico aún no se utiliza-

ba en los estudios sobre los modelos de crecimiento por lo que no contamos con información concreta sobre dicha variable. Una actualización en este misma línea de trabajo la encontramos en el documento de Quesada (2008)¹⁷³, en el que se detalla el impacto de diversos factores en el crecimiento económico regional español. En este artículo de factura más reciente, sí que se hace mención expresa al capital TIC (incluye el stock de hardware y software informático, así como el relativo a las comunicaciones), al tiempo que se realiza un análisis del peso de las distintas variables explicativas sobre el crecimiento. Sobre este particular hay que destacar el notable papel que ha jugado el capital TIC y el capital humano en el avance de la productividad de las regiones españolas en estos últimos años. Las infraestructuras, por su parte, no han tenido un impacto especialmente relevante aunque se asocien positivamente a los procesos de crecimiento.

En este mismo sentido, hemos de destacar las aportaciones realizadas por De la Fuente (2006, 2008 y 2009)¹⁷⁴, quién profundiza en los factores determinantes del proceso de desarrollo regional en España y concluye que tanto las infraestructuras, como el capital humano y las TIC han sido elementos de gran relevancia estratégica para dar explicación al proceso de avance que han experimentado las regiones en el periodo más reciente de nuestra historia.

Desde una perspectiva algo más amplia que los estudios anteriores que se han concentrado en el caso específico de las regiones españolas, un estudio reciente de la OCDE (2009)¹⁷⁵ analiza los determinantes del crecimiento regional en los países pertenecientes a esta organización. Sus conclusiones indican que las infraestructuras, el capital humano y la innovación y la tecnología son los aspectos clave en la explicación del desarrollo regional. Adicionalmente argumentan que para que una política de desarrollo regional tenga éxito resulta fundamental instrumentar políticas integradas que coordinen la apuesta por cada uno de estos factores con una orientación común. Sobre esta cuestión volveremos más tarde.

En todos estos estudios, y otros de resultados similares pero que no citamos por cuestión de espacio, se concluye que los aspectos institucionales y el capital privado también han sido elementos relevantes en el proceso de crecimiento regional. Ahora bien, no se

¹⁷² Goerlich, F. y Mas, M. (2001): *La evolución económica de las provincias españolas (1955-1998)*, Fundación BBVA.

¹⁷³ Quesada, J. (2008): "Las fuentes del crecimiento económico regional", Cuadernos Capital y Crecimiento, nº 10, Fundación BBVA.

¹⁷⁴ De la Fuente, A. y Doménech, R. (2006): "Capital humano, crecimiento y desigualdad en las regiones españolas", Moneda y Crédito, vol. 222, pp. 13-56.
De la Fuente, A. (2008): "Inversión en infraestructuras, crecimiento y convergencia regional", Colección Estudios Económicos, nº 20-08, FEDEA. De la Fuente, A. (2009): "Inversión en TICs y productividad: Un breve panorama y una primera aproximación al caso de las regiones españolas", Colección Estudios Económicos, nº 02-09, FEDEA.

¹⁷⁵ OCDE (2009): *How regions grow: trends and analysis*, OCDE.

ha considerado importante dedicar un epígrafe específico a estas variables en este apartado por una serie de motivos. En lo que respecta a los factores institucionales, hemos de tener en cuenta que los mismos determinan en gran medida el desarrollo de una sociedad a través de su influencia en la acumulación de otros factores productivos. De modo que cuando analicemos el papel de las infraestructuras, el capital humano y la tecnología en el crecimiento, tendremos implícitamente que considerar aspectos institucionales. En lo que respecta al capital físico privado, al tratarse de un término con una amplia generalización conceptual (todo tipo de maquinaria y edificaciones) y ser menos susceptible de ser influido por decisiones políticas y depender más de la toma de decisiones empresarial, es lógico que pierda relevancia en el estudio de aspectos puramente estratégicos.

De la suma de las consideraciones anteriores hemos de concluir que desde un punto de vista empírico, los factores estratégicos clave para una región como Canarias son las infraestructuras, el capital humano y la tecnología.

En segundo término y en refuerzo de la conclusión anterior, hemos de tener en consideración que sendas publicaciones recientes de la Comisión Europea (2009: Sexto Informe sobre la Cohesión Territorial) y de la OCDE (2009: Investing for growth: building innovative regions), plantean cambios relevantes en la formulación de la política regional que implican directamente a los tres factores citados anteriormente.

Este cambio de planteamiento consiste en acentuar los procesos de crecimiento en todas las regiones independientemente de su nivel de renta. De tal modo que las regiones deberían invertir en su propio crecimiento mediante la movilización de sus activos y recursos locales, de modo que se puedan capitalizar las ventajas competitivas específicas de cada una de ellas. Esta línea de acción contrastaría con la mantenida hasta periodos recientes, en la que el crecimiento de las regiones se hacía bastante dependiente de las transferencias y los subsidios nacionales.

Cuando se profundiza en cómo impulsar esta nueva estrategia enfocada hacia potenciar el desarrollo de cada región a nivel individual, se determina que para lograr esta meta es necesario activar aquellos factores que son clave en la capitalización de las ventajas competitivas locales. Tales factores no son otros que las inversiones en infraestructuras, en capital humano y en innovación.

Junto con este cambio de perspectiva económica en la política regional, que en el fondo supone un cambio del marco institucional, hay que destacar una

recomendación u observación que ya adelantábamos líneas atrás. Nos referimos al especial énfasis que se realiza desde esta bibliografía sobre la necesidad de formular estrategias integradas, en las que las decisiones de inversión en infraestructuras, capital humano e innovación estén coordinadas para amplificar su eficiencia en el logro del crecimiento de la región. En esta misma línea se apunta que los resultados empíricos obtenidos y la experiencia práctica ponen de manifiesto que las inversiones en infraestructuras pueden constituir una condición necesaria pero no suficiente para el crecimiento regional. Es decir, las infraestructuras por sí solas no tienen un impacto significativo sobre el crecimiento regional, incluso podrían llegar a ser negativo, a menos que tales regiones estén equipadas con niveles de capital humano e innovación adecuados.

A modo de ejemplo, una autopista o un nuevo puerto que mejore las conexiones de un territorio con el resto del mundo puede tener efectos diferentes atendiendo a las condiciones de fondo que caractericen al mismo. Si no está bien equipado para afrontar un mayor nivel de competencia externa, el efecto podría ser muy negativo. Ahora bien, si tiene unos buenos fundamentos económicos y una estructura productiva bien enfocada para ser competitiva, entonces la infraestructura contribuirá positivamente al futuro desarrollo de la región.

El carácter integrado que debe tener la política regional para maximizar su eficacia introduce complejidad a la extracción de conclusiones acerca de los factores estratégicos en el crecimiento regional, pero ello a favor de una comprensión más profunda de las múltiples interrelaciones que surgen en el sistema económico. Como podremos reflexionar no existen recetas simplistas que adoptar como invertir más en infraestructuras, capital humano o innovación. Todas las medidas tienen pros y contras. El decisor deberá elegir la receta adecuada para lograr que todas las decisiones sean coherentes entre sí y apunten en una misma dirección: incrementar el potencial de crecimiento de la economía.

A continuación realizaremos un breve recorrido por los aspectos que consideramos que son fundamentales para comprender los procesos de crecimiento regional. Abordaremos, en primer lugar, la cuestión de las infraestructuras y su compleja interacción con el resto del sistema económico. Como tendremos ocasión de comprobar, el impacto de las infraestructuras sobre el crecimiento económico de un territorio depende de otras consideraciones, por lo que hay que matizar convenientemente la relevancia estratégica de este factor en el desarrollo regional.

El capital humano es un factor de gran relevancia en las investigaciones reciente sobre crecimiento económico. Su papel ha ido cobrando ascendente importancia en la bibliografía sobre el tema, aunque no deja de tener también ciertas matizaciones que afectan a su dimensión de causalidad y a la interacción que mantiene con la propia estructura económica del territorio.

Finalmente, repasaremos los aspectos más significativos del factor tecnológico y la investigación, que aunque muchas veces se intenta simplificar en su tratamiento analítico, podremos observar que envuelve muchas dimensiones que impiden poder obtener conclusiones muy evidentes de su estudio y valoración, como a veces se pretende hacer creer.

2.3.4.1. Infraestructuras

De entre los tres factores estratégicos para el crecimiento económico que estudiaremos en este apartado son las infraestructuras el ámbito en el que existe menos consenso acerca de su contribución a los procesos de expansión de la producción. Podemos encontrar en la amplia bibliografía sobre la materia, piezas de evidencia que validan o

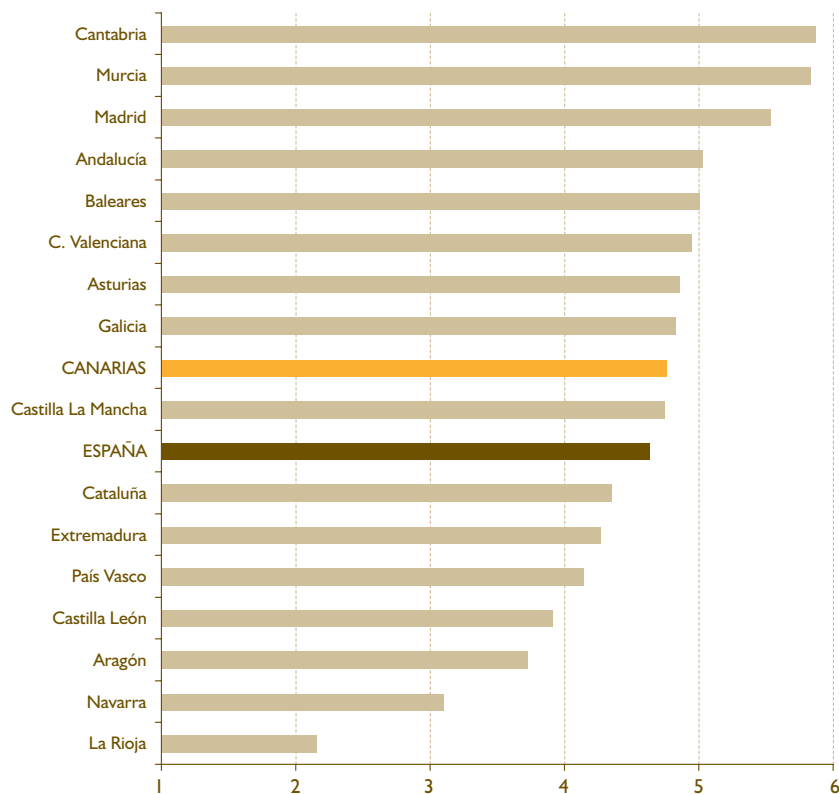
refutan la contribución de este factor al crecimiento de la producción. La existencia de problemas de causalidad inversa, de efectos no lineales o la política estratégica que se imponga a la hora de realizar las inversiones en infraestructuras son los tres elementos que, a nuestro juicio, justifican esta relación incierta.

Más que valorar este hecho como una contrariedad, en las próximas líneas mostraremos lo mucho que se ha aprendido de esta problemática concreta, conociendo ahora con mayor precisión las claves que explican el efecto incierto de la inversión en infraestructuras sobre el crecimiento económico. Los aspectos institucionales, como venimos reconociendo a lo largo de todo este informe, cobran un especial valor.

El crecimiento del stock de infraestructuras en Canarias (4,75 por ciento) ha seguido un ritmo de expansión medio entre 1980 y 2006 que se aproxima mucho al del conjunto de España (4,63 por ciento); de hecho, se encuentra ligeramente por encima. Ahora bien, nos encontramos lejos de los niveles de las regiones que se han sido líderes en este proceso como puede ser el caso de Cantabria, Murcia y Madrid (véase gráfico 2.145).

Gráfico 2.145

TASA DE CRECIMIENTO MEDIA DEL STOCK DE INFRAESTRUCTURAS EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 1980 - 2006



FUENTE: El stock y los servicios del capital en España y su distribución territorial (1964-2007), Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas. Elaboración propia.

El dato anterior, no obstante, nos indica una tendencia general de la que no pueden extraerse conclusiones válidas acerca de las verdaderas necesidades del territorio y como contribuyen las infraestructuras a moderarlas. Evidentemente, cuanto mayor población viva o trabaje en una región concreta, más necesidades con relación a la dotación de infraestructuras aparecerán. Lo mismo sucede con el espacio físico, cuanto mayor sea la extensión de un territorio más intensa será la necesidad de contar con una buena red de infraestructuras. En consecuencia, para tener una representación más completa de la dotación de infraestructuras en las regiones españolas, tendremos que calcular la relevancia que tienen las mismas controlando por algunos aspectos clave.

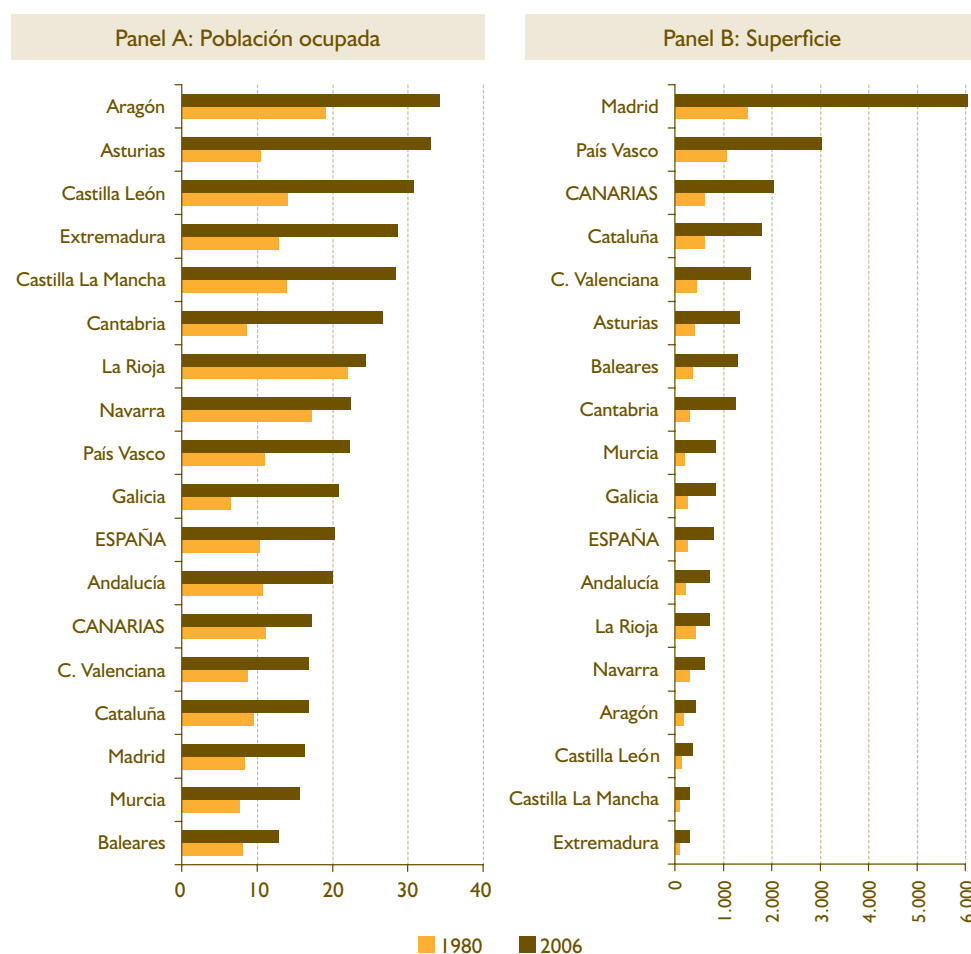
En el gráfico 2.146 se puede observar la dotación de infraestructuras existente en las regiones españolas

las en dos momentos diferentes del tiempo (1980 y 2006), controlando por dos factores concretos. En el panel a la variable de control es la población ocupada existente en el territorio, mientras que en el panel b se ha utilizado la superficie en metros cuadrados que ocupa dicha región.

Cuando se analiza el reparto del stock de infraestructuras en función de la población ocupada de cada región se distingue un patrón regional que contrasta claramente con la clasificación obtenida a partir de la tasa de crecimiento media anual de tal stock. Así, por ejemplo, Baleares, Murcia o Madrid, que han experimentado los mayores crecimientos de las dotaciones de infraestructuras en estos últimos 26 años son, por el contrario, de las regiones con un reparto más deficiente de infraestructura por persona ocupada. Hay otras regiones como Canta-

Gráfico 2.146

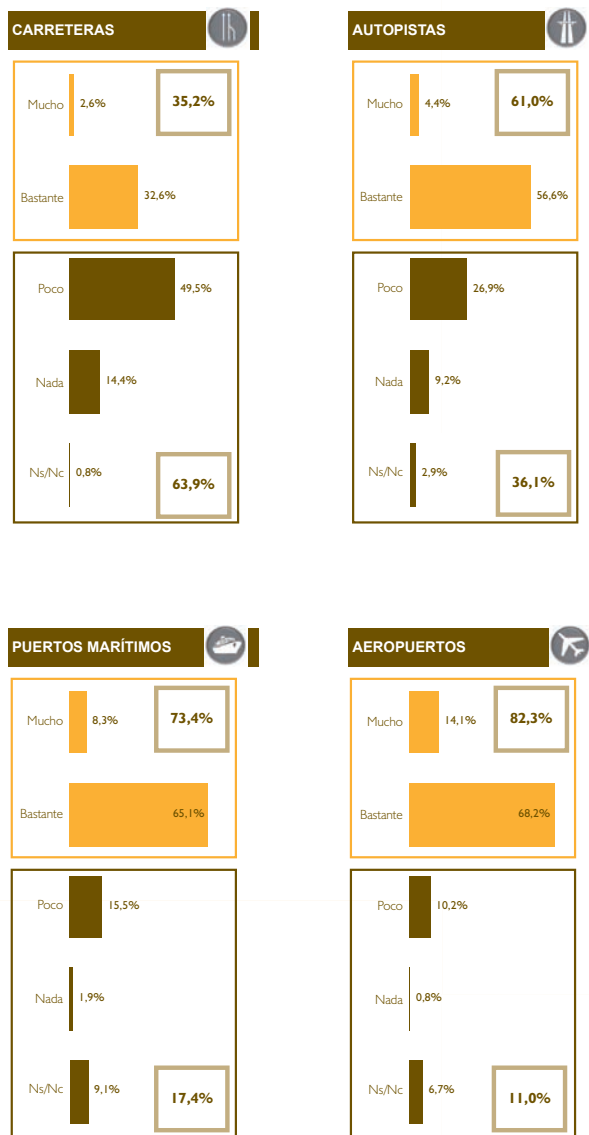
DOTACIÓN DE INFRAESTRUCTURAS EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS EN FUNCIÓN DE POBLACIÓN OCUPADA Y LA SUPERFICIE. 1980 - 2006



FUENTE: El stock y los servicios del capital en España y su distribución territorial (1964-2007) y Capital humano en España y su distribución provincial, Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas. Datos de Entorno físico, Instituto Nacional de Estadística. Elaboración propia.

Cuadro
Barómetro
2.6

**OPINIÓN DE LOS CANARIOS SOBRE LA CALIDAD ASOCIADA
A LAS INFRAESTRUCTURAS DE COMUNICACIÓN EXISTENTES
EN CANARIAS. Iª oleada 2010**



Base: Total muestra (3.150 casos)

- ❑ Existe una percepción de calidad diferente según la infraestructura de comunicación evaluada.
- ❑ La mayoría de los canarios consideran que las carreteras son de mala calidad (63,9%; sobre todo entre los tinerfeños). Las autopistas tienen una mejor percepción, ya que sólo el 36,1% afirman que no son de calidad. Por su parte, los puertos marítimos y los aeropuertos son las infraestructuras consideradas de mayor calidad.

FUENTE: Barómetro de Opinión Pública en Canarias Iª oleada de 2010. CES de Canarias. Elaboración Propia.

bria o Asturias en las que el fuerte proceso inversor de estos años ha tenido una clara consecuencia en la mejora del stock de infraestructuras por ocupada. En el extremo opuesto se situarían los casos de La Rioja y Navarra, que aunque en estos años han sido las dos regiones que menos inversiones en infraestructuras han realizado, aún se encuentran en términos por ocupado por encima de la media española. Esto se debe a tener una buena herencia del pasado, puesto que eran de las regiones que partían de mayores niveles en el año 1980. En el caso específico de Canarias, observamos cómo a pesar de que la dotación de infraestructuras había crecido a un ritmo más intenso que el de la media nacional en estos últimos años, ha sido insuficiente para obtener un stock por ocupado similar al español.

En todo caso, el cálculo de la dispersión entre 1980 y 2006 pone de manifiesto que ha habido un proceso de convergencia, que ha dependido más de la evolución del denominador que del numerador. Es decir, la política de inversión en infraestructuras a lo largo del territorio nacional ha sido más homogénea de lo que lo ha sido la evolución de la población ocupada.

Cuando cambiamos de variable de control y analizamos qué ha sucedido en la evolución reciente de la dotación de infraestructuras por superficie regional, nos encontramos con un panorama claramente diferente. Los territorios mejor provistos corresponden a las zonas más dinámicas del país, las regiones en las que son importantes las infraestructuras de red (especialmente, Madrid) y las demarcaciones insulares, cuyas necesidades de acceso parecen requerir una buena dotación de infraestructuras en comparación con su territorio. En el extremo opuesto, se situarían aquellas regiones con mayor extensión y una baja densidad de población y de actividad económica.

A diferencia de lo que pudimos atestiguar en el caso anterior, la distribución de las infraestructuras por superficie ha mantenido un patrón de persistencia más acusado en el tiempo. La imagen en 2006 es muy similar a la que observábamos en 1980. De hecho si realizamos el cálculo de la existencia de convergencia en este periodo, los datos indican que más bien ha sucedido lo contrario, apreciándose un proceso de moderada divergencia.

La caracterización anterior cobra relevancia si efectivamente mantiene una estrecha relación con los procesos de crecimiento económico. Los factores estratégicos poseen esta categoría por su influencia sobre

el desarrollo de las regiones y desde esta perspectiva es desde dónde hay que analizarlos.

Cuando empezábamos este apartado advertíamos que en la bibliografía sobre el crecimiento económico existían serias dudas sobre el verdadero impacto de las infraestructuras en el mismo. La relación directa entre la tasa de crecimiento media anual de la productividad y la dotación de infraestructuras por trabajador es en las regiones españolas ciertamente positiva, como se evidencia en el gráfico 2.147. Ahora bien, esta simple observación no debe llevar a extraer conclusiones simplistas. En lo que resta del apartado, profundizaremos en las complejidades que residen detrás de la relación anterior, extrayéndose conclusiones que pueden resultar de especial interés para la economía canaria actual.

A pesar de que la relación anterior puede parecer robusta a simple vista, hay que tener en cuenta que el análisis anterior no permite determinar si efectivamente existe una verdadera relación de causalidad entre ambas variables, ni si en caso de existir la misma, ésta implica que la inversión en más infraestructuras incide positivamente sobre la productividad y no que sea la mayor productividad la que estimula una mayor inversión en infraestructuras.

En diversos estudios se pone de manifiesto que al estimar modelos completos de crecimiento, en los que la evolución de la productividad se trata de explicar a partir de un grupo más amplio de variables (capital físico privado, capital humano, capital tecnológico, cambio estructural,...), las infraestructuras pierden relevancia¹⁷⁶.

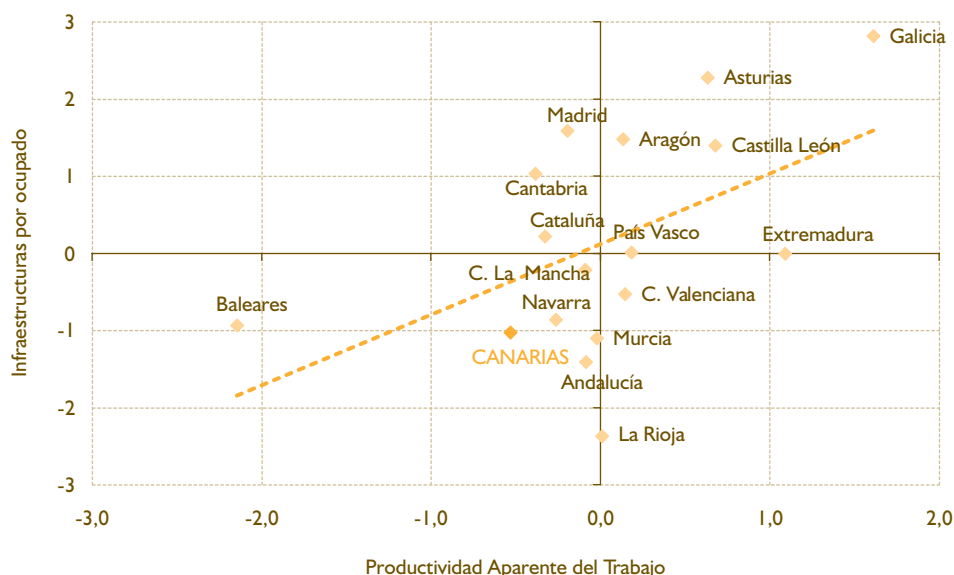
De hecho, cada vez existe un mayor consenso acerca de que es muy probable que la relación entre infraestructuras y productividad sea de tipo no lineal. Esto significa que la identificación de una relación positiva, negativa o no significativa entre ambas variables puede depender de ciertas circunstancias. En este sentido, hay dos líneas de trabajo principales. La primera, que en origen se identifica con el trabajo de Fernald (1999)¹⁷⁷, pone de manifiesto la existencia de umbrales a partir de los cuáles las inversiones en infraestructuras pueden dejar de tener efectos positivos. En el estudio original se analizaba el efecto positivo que tuvo sobre la economía de Estados Unidos la puesta en marcha de la red de autopistas hasta los años 60. A partir de la configuración de la red principal, más inversiones no parecían tener efectos significativos sobre la productividad americana.

¹⁷⁶ En el Informe Anual del año pasado se puede encontrar una descripción algo más detallada de esta circunstancia.

¹⁷⁷ Fernald, J. (1999): "Roads to prosperity? Assessing the link between public capital and productivity", *American Economic Review*, vol. 89, pp. 619-638.

Gráfico 2.147

RELACIÓN ENTRE LA PRODUCTIVIDAD APARENTE DEL TRABAJO Y EL STOCK DE INFRAESTRUCTURAS POR OCUPADO EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 1995 - 2006 (tasa de crecimiento media anual)



FUENTE: El stock y los servicios del capital en España y su distribución territorial (1964-2007), Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas. Contabilidad Regional de España, Instituto Nacional de Estadística. Elaboración propia.

Una segunda línea de trabajo presenta un esquema similar al anterior a partir de la identificación de diferencias importantes entre países en lo que a la relación infraestructuras – productividad se refiere. En Sutherland y otros (2009)¹⁷⁸ se pone de manifiesto la existencia de una relación no significativa entre este par de variables en un conjunto bastante amplio de países de la OCDE. Este resultado final no es homogéneo entre los distintos países, puesto que en alguno de ellos sí que se detectan impactos positivos y de relevancia. La explicación a la heterogeneidad obtenida la argumentan a partir del diferente grado de desarrollo de la red de infraestructuras en cada país. Sus resultados empíricos ponen de manifiesto que “hay evidencia de que los efectos son mayores cuando las dotaciones existentes [...] revelan bajos niveles de infraestructuras”.

Sin embargo, de las conclusiones de este último estudio también se derivan una serie de planteamientos que podrían tener una relevancia estratégica interesante para la economía canaria. Sus resultados empíricos, como acabamos de afirmar, indican la existencia de una elevada heterogeneidad en el impacto de las infraestructuras sobre la productividad en cada país,

“entre los factores que pueden provocar esta elevada heterogeneidad, el marco político que determine la distribución, eficacia y calidad de la inversión en infraestructuras parece ser particularmente relevante”. Esto nos conduce, en resumidas cuentas, al análisis del factor institucional.

Desde una perspectiva de corto plazo, cualquier inversión en infraestructuras tiene un efecto económico positivo. Mientras dure la ejecución de la obra se crea empleo y actividad, son los efectos de largo plazo que puede generar el uso de la infraestructura lo que acaba determinando si una infraestructura es positiva para la sociedad (crecimiento de la productividad) o si por el contrario resulta insignificante. Cuando se realice una valoración acerca de la idoneidad de una determinada inversión en infraestructura, debe ser esta la perspectiva que debería ser tomada en cuenta. Lamentablemente, son muchos los factores que pueden diluir la lógica anterior, apareciendo tentaciones racionales a vulnerar dicho principio.

Los efectos positivos que tales inversiones pueden tener a corto plazo conducen normalmente a decisiones erróneas desde un punto de vista estratégico. La tentación de crear empleo en el corto

178 Sutherland, D., Araújo, S., Égert, B. y Kozluk, T. (2009): “Infrastructure investment: links to growth and the role of public policies”, Economics Department Working Paper N° 686, OCDE.

plazo y de generar inversión en la economía, especialmente cerca de los periodos electorales, puede ser un argumento excesivamente poderoso frente a la menos “beneficiosa” decisión electoral de tomar decisiones estratégicas en el largo plazo. Bajo esta perspectiva resulta difícil elegir con racionalidad, pues cualquier decisión de inversión puede resultar buena. La decisión de construir un puerto, un aeropuerto, un tren, ... en definitiva, una gran infraestructura, conduce indefectiblemente a poner el foco en el corto plazo. Ahora bien, enfocar las decisiones desde este plano comparte la misma racionalidad que la decisión de construir en Canarias la pirámide más alta del planeta. Mientras dure el proceso de construcción se creará empleo y se estimulará la inversión en el territorio, las dudas surgirán posteriormente cuando nos preguntemos para qué sirve tal edificación.

Asimismo, la experiencia pasada no siempre tiene que ser una buena aliada a la hora de tomar decisiones acerca de las inversiones en infraestructuras. Como hemos puesto de manifiesto, alcanzados ciertos umbrales de dotación, más infraestructuras no siempre generan mejores perspectivas de crecimiento a largo plazo. Así que habría que tener cuidado en adoptar decisiones en esta materia en base a los resultados obtenidos en el pasado.

Desde el ámbito político se puede establecer un conjunto de incentivos (instituciones) económicos que potencien esta perspectiva. En Sutherland y otros (2009) se propone prioritariamente actuar sobre dos áreas. La primera es en la toma de decisiones de inversión. Siendo conscientes de las tendencias naturales que existen en cualquier sociedad a sobreinvertir en infraestructuras como consecuencia de los procesos que nombramos anteriormente, se propone estipular métodos de trabajo y de acción que se fundamenten en un amplio conjunto de factores y que permitan adoptar la mejor decisión posible. El “análisis coste-beneficio” se considera un proceso de decisión que cumple estos requisitos.

Las virtudes que tiene este método de trabajo es que obliga a recopilar el amplio espectro de efectos que origina la puesta en marcha de una infraestructura. Estos efectos serán positivos y negativos, así que habrá que valorar de alguna forma cada uno de tales efectos para poder decidir si un proyecto tendrá un impacto netamente positivo sobre la sociedad o si por el contrario será negativo. Es importante señalar que la valoración no sólo debe incluir aspectos relacionados con la gestión económica del proyecto, sino que debe incluir potenciales efectos sociales. Esto incluye desde el efecto medioambiental que puede generar

una decisión de inversión, como sus consecuencias sobre el desarrollo de una determinada región o territorio, ... Por supuesto, la valoración debe realizarse con una perspectiva de largo plazo. La infraestructura no deja de tener consecuencias una vez se ha construido, su funcionamiento generará múltiples efectos sobre la sociedad que deberán ser tenidos adecuadamente en cuenta.

Una segunda fortaleza de este método de trabajo consiste en la valoración de opciones alternativas para lograr unos mismos objetivos. Es decir, cualquier infraestructura se planifica de acuerdo al logro de unos objetivos, lo que debemos plantearnos antes de tomar una decisión es saber si existen otras formas de dar solución al mismo problema. De hecho, que una infraestructura determinada sea adecuada y socialmente beneficiosa para un territorio, no quiere decir que sea la mejor opción. Puede existir alguna posibilidad alternativa de lograr el mismo objetivo con un menor coste (mayor beneficio) social.

La segunda área de acción política para el establecimiento de mejores incentivos económicos a la hora de adoptar las decisiones de invertir en determinadas infraestructura es la relacionada con la propiedad y la provisión de la misma. Es decir, al papel que juega el sector privado en este proceso.

No cabe duda que la participación del sector privado en las dotaciones de infraestructuras puede ayudar a que las mismas se provean más eficientemente. Además puede ayudar a discriminar cuando la inversión en determinadas infraestructuras puede resultar socialmente deseable, en la medida que el sector privado realizará siempre un análisis más objetivo que las entidades públicas. Esta fórmula de colaboración público-privada cada vez se está extendiendo con mayor rapidez entre los países de la OCDE, puesto que cada vez está más extendido el reconocimiento que existe en los gobiernos actuales de que la propiedad pública de las infraestructuras puede conducir a inversiones ineficientes.

Una razón adicional que ha adquirido relevancia en la crisis actual está vinculada a las dificultades presupuestarias que están afrontando los gobiernos de los países avanzados, ya sean los gobiernos nacionales como los locales. Ante las restricciones que afectan y seguirán afectando a las cuentas públicas, se hace más que nunca necesario colaborar con el sector privado para poner en marcha proyectos de infraestructuras estratégicos. El interés y la respuesta del sector privado a tales propuestas de colaboración proporcionan señales muy contundentes acerca de la idoneidad de tal decisión de inversión.

Aplicando este marco conceptual al caso canario, nos debemos preguntar en qué medida las decisiones de inversión en infraestructuras en este territorio respetan los principios anteriores. La conclusión no parece ser muy favorable a la eficiencia en la toma de decisiones de inversión en infraestructuras públicas. Sería en este punto recomendable que se adoptara un proceso de toma de decisiones más profesionalizado y coherente con los principios que debe cumplir un marco institucional adecuado. Esto permitirá realizar las inversiones en infraestructuras que en mayor medida favorezcan el futuro desarrollo del territorio.

2.3.4.2. Capital humano

No cabe duda de que el nivel formativo de una sociedad es un indicador de primera relevancia a la hora de valorar su grado de desarrollo y bienestar, al tiempo que constituye uno de sus principales activos en la generación de crecimiento económico. Desarrollo y educación van de la mano, complementándose el uno al otro. Por este motivo, el Informe Anual del Consejo Económico y Social de Canarias tradicionalmente ha prestado una especial atención a dicha cuestión. El presente Informe no será una excepción en este sentido, lo que sí que habrá que tener en cuenta es que el análisis se concentrará en una serie de consideraciones.

En los años cincuenta, los economistas de la escuela de Chicago introdujeron el concepto de *capital humano* para describir el hecho de que el cuerpo humano podía aumentar su capacidad productiva a base de realizar inversiones. Para niveles de bajos de renta, la mejor inversión que una persona podía hacer en sí misma para mejorar su productividad es en salud y alimentación. Cuando estas necesidades básicas quedan cubiertas satisfactoriamente, como consecuencia de incrementos de la renta por habitante, la educación se convierte en la inversión más importante. Por lo tanto, capital humano y educación son conceptos que van muy ligados aunque no totalmente coincidentes, por este motivo las cuestiones que se aborden en este apartado deben complementarse con el análisis realizado en el 3.2.1.

Aunque diferentes economistas habían formulado modelos teóricos en los que se relacionaba la inversión en educación con el proceso de crecimiento económico, no es hasta el trabajo empírico de los economistas de Harvard, Gregory Mankiw, David Romer y David Weil¹⁷⁹, que el concepto de capital humano se con-

vierte en un elemento central en la bibliografía sobre el crecimiento económico. Desde entonces han sido continuas las aportaciones que se han realizado en esta línea de investigación, tratando de valorar hasta qué punto la inversión en capital humano resultaba decisiva en los procesos de crecimiento. A día de hoy el consenso en la profesión es prácticamente unánime en cuanto a los efectos beneficiosos que tiene el capital humano sobre la evolución de la producción, por lo que las políticas encaminadas a mejorar el nivel formativo de la población se han convertido en elementos fijos de todos los planes de desarrollo formulados en estos últimos años.

Aunque la relación entre educación y crecimiento parece ser inequívoca, persisten algunas cuestiones sobre las que el consenso es algo menor. Sobre este particular haremos especial hincapié en el Informe actual. Una de estas cuestiones tiene que ver con el impacto de los diferentes niveles educativos en la conformación del modelo de crecimiento. Como tendremos ocasión de comprobar, el grado de formación del capital humano puede tener implicaciones ya no sólo sobre la tasa de crecimiento de una economía, sino también sobre la definición del propio modelo económico. Una segunda cuestión de interés está estrechamente ligada a la compleja interacción de educación y sistema económico, de tal modo que la especialización productiva de una economía puede tener claras consecuencias sobre el impacto de la formación en un territorio.

En cuanto al impacto diferenciado de los niveles de cualificación de la mano de obra sobre el crecimiento económico, ya en el apartado 2.1 poníamos de manifiesto que en la bibliografía económica reciente (véase, por ejemplo, Aghion y Howitt¹⁸⁰), se hace cada vez mayor énfasis en el impacto heterogéneo que sobre el modelo económico tiene el estímulo de distintos grados de formación. De tal modo que la cualificación de grado superior (universitaria y formación profesional avanzada) resultaba especialmente estimulante para modelos de crecimiento basados en la innovación. Por el contrario, la formación primaria y secundaria resultaba vital para el impulso de modelos de crecimiento basados en la imitación. Evidentemente, los países en su proceso de desarrollo pasan por distintas etapas. En las primeras tiene más relevancia el proceso de imitación, mientras que a medida que se consolida el desarrollo va adquiriendo más importancia la innovación. En el tránsito de un modelo a otro resulta imprescindible un cambio institucional que concentre la atención en el

179 Mankiw, N. Gregory; Romer, David; y Weil, David N. (1992): "A contribution to the empirics of economic growth", *Quarterly Economic Review*, vol. 107, nº 2, pp. 407-437.

180 Aghion, Philippe y Howitt, Peter (1996): "Appropriate growth policy: an unifying framework", *Journal of European Economic Association*, vol. 3, issue 2-3, pp. 269-314.

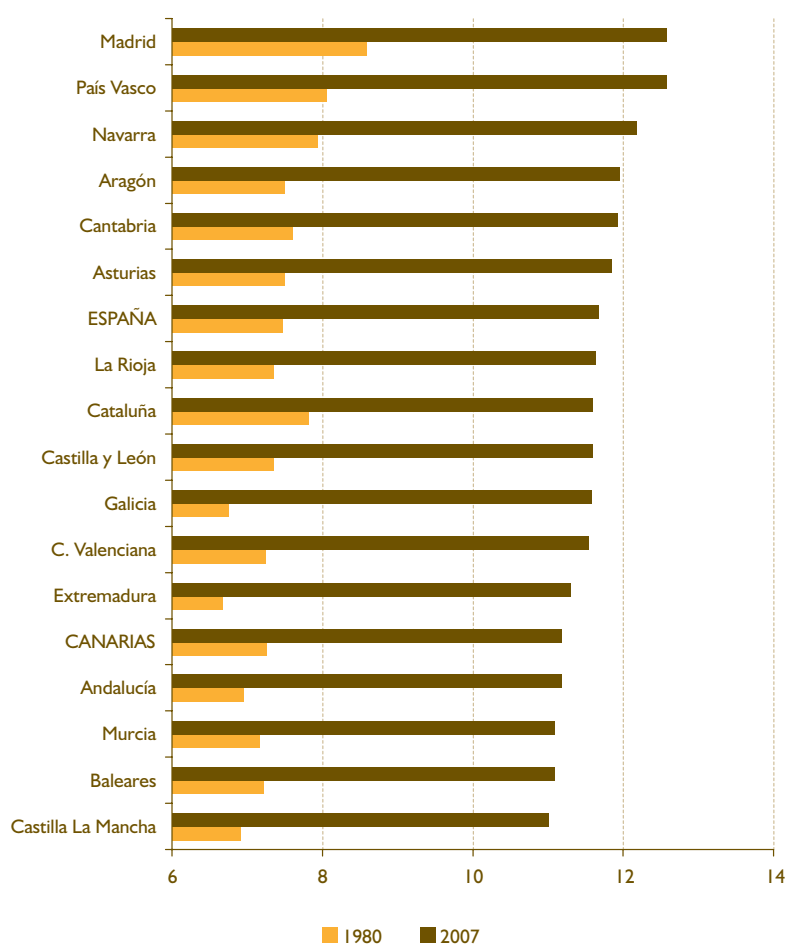
impulso de la formación avanzada. Por lo tanto, este nuevo paradigma se basa en el papel jugado por factores institucionales y las consecuencias derivadas de distintos niveles de cualificación.

Con esta consideración de fondo, enfocaremos nuestra atención en las diferencias existentes en las regiones españolas en distintos grados de formación de su población trabajadora. Para ello explotaremos una base de datos elaborada por el Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas para la Fundación BANCAJA. En ella se aplica una metodología específica que permite la elaboración de series de población clasificada según el nivel de estudios terminados, así como algunos nuevos indicadores de capital humano para el periodo 1977-2007.

De acuerdo con dicha base de datos, observamos cómo entre 1980 y el año 2007 las regiones españolas, sin distinción alguna, han experimentado un notable proceso de mejora en sus niveles de formación. Para ilustrar este extremo, basta con comparar a lo largo del tiempo el número de años medio de escolarización que posee la población de cada Comunidad Autónoma. En el gráfico 2.148 se resumen esta información. Las regiones en las que la población trabajadora tiene un mayor número de años de escolarización son las del Norte peninsular y la capital, que han mantenido históricamente esta situación más ventajosa. La imagen resulta menos positiva en el sur peninsular y en ambos archipiélagos. En todo caso, el avance ha sido generalizado y notable¹⁸¹.

Gráfico 2.148

AÑOS MEDIOS DE ESCOLARIZACIÓN DE LA POBLACIÓN OCUPADA EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 1980 - 2007



FUENTE: Fundación BANCAJA e Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas. Elaboración propia.

¹⁸¹ En el conjunto nacional se ha pasado de una media de 7,5 años medios de escolarización en 1980 a 11,7 en 2007. En Canarias el ascenso ha sido desde 7,25 años hasta los 11,2.

El proceso de crecimiento de la formación de la población española ha venido, asimismo, acompañado de un acercamiento de los niveles alcanzados en cada una de sus regiones. Sin duda alguna, esto ha contribuido decididamente al proceso de convergencia que han experimentado las Comunidades Autónomas en los últimos 30 años, puesto que, como se ha destacado en Quesada (2008), la cualificación de la fuerza de trabajo ha sido el factor más determinante de la evolución positiva de la productividad en la economía española.

Aunque el análisis de la información anterior sea útil para dejar de manifiesto el importante papel que ha jugado la formación en el desarrollo reciente de las regiones españolas, desde un punto de vista más general conviene realizar ciertas matizaciones distinguiendo entre el impacto de los distintos niveles de formación. Ello permitirá extraer conclusiones más interesantes.

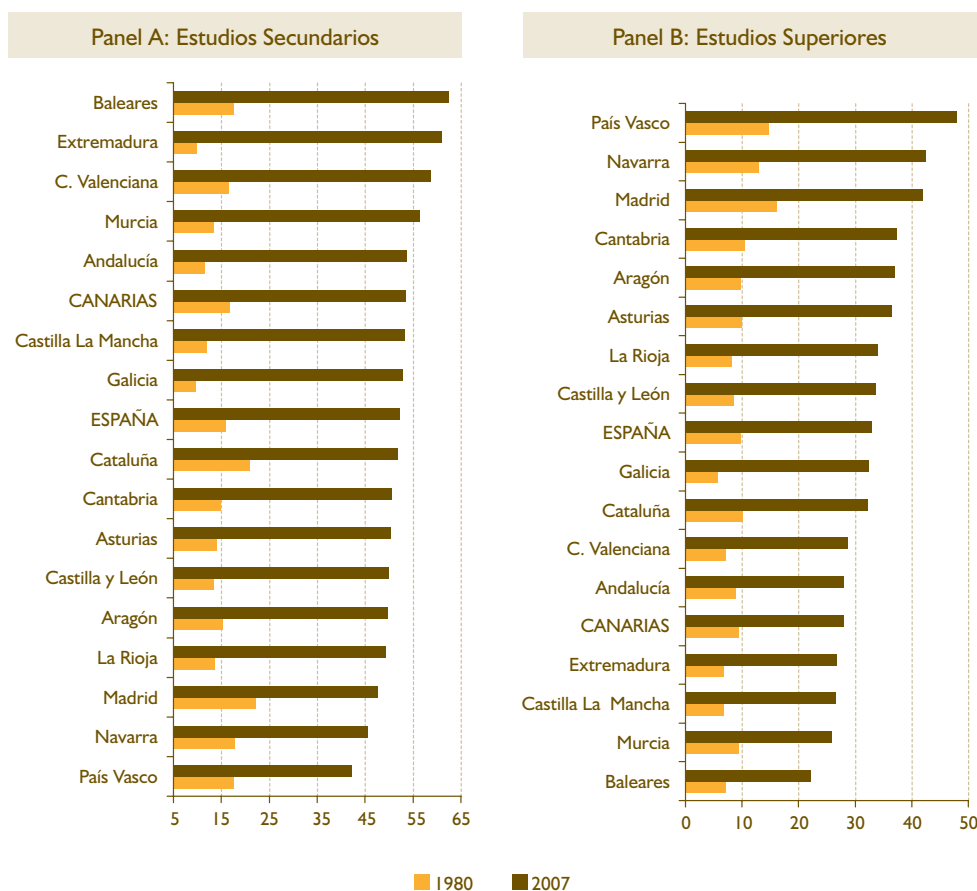
En este sentido tomaremos dos referencias alternativas. La primera agrupará al porcentaje de la pobla-

ción ocupada que cuenta con estudios secundarios, que agrupa el Bachillerato elemental, el Bachillerato superior y la Formación Profesional básica. Este nivel formativo, comentábamos con anterioridad, resulta especialmente interesante para el fomento de procesos de desarrollo basados en la imitación. La otra referencia integrará al porcentaje de población ocupada con estudios superiores, entendiendo como tales la Formación Profesional avanzada, los estudios de graduación, licenciatura y doctorado universitario.

En el gráfico 2.149 se incluye un resumen de la evolución de los indicadores anteriores en las regiones españolas, para ello se incorpora información referida a dos momentos del tiempo, 1980 y 2007. Existe una relación bastante negativa bastante estrecha entre ambas variables. Es decir, en aquellas regiones en las que el porcentaje de la población ocupada con estudios secundarios (panel A) es muy elevado, como es el caso de Baleares, Extremadura... nos encontramos con que el porcentaje con estudios superiores

Gráfico 2.149

GRADO DE FORMACIÓN DE LA POBLACIÓN OCUPADA EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 1980 - 2007



FUENTE: Capital humano en España y su distribución provincial, Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas. Elaboración propia.

es más reducido y viceversa. Es decir, hay regiones que comparativamente tienen una población trabajadora mejor preparada para crecer en un modelo basado en la imitación, mientras que otras están mejor preparadas para crecer mediante el impulso de la innovación. En este último grupo de regiones se encontrarían, entre otras, País Vasco, Navarra y Madrid.

Aunque existe esa dualidad entre cada posicionamiento de la estructura formativa en las regiones españolas, comparten un aspecto en común todas ellas. Pues independientemente del indicador analizado puede apreciarse un notable crecimiento de los niveles educativos en la población trabajadora.

El caso específico de Canarias se caracteriza por tener una proporción de población con estudios secundarios superiores a la media española pero, sin embargo, la proporción de población con estudios superiores es algo más reducida. Por lo tanto, el esquema formativo del archipiélago está menos preparado para los procesos innovadores que el conjunto nacional.

Otro aspecto en el que existen diferencias en los grados formativos de la población trabajadora española tiene que ver con la convergencia que han experimentado dichos niveles en estos últimos años. Como se deja claramente **de manifiesto en el gráfico 2.150**, la convergencia ha sido mucho más acusada en el porcentaje de población con estudios secundarios (Panel A) que en los estudios superiores (Panel B). Este hecho refleja la mayor complejidad existente a la hora de elaborar medidas que fomenten la educación más cualificada y, por lo visto hasta el momento, hace pensar en la aparición de cuellos de botella en las posibilidades innovadoras de las regiones españolas.

Del conjunto de información analizada hasta este punto se pueden extraer lecciones de gran interés analítico. En primer término hemos de valorar positivamente el importante efecto que ha tenido la creciente cualificación de la población en el desarrollo de las regiones españolas y, en particular, de la Canaria. En segundo lugar, este proceso, no obstante, ha venido más vinculado a una formación secundaria que a la superior, por lo que en términos relativos la sociedad canaria está peor preparada que la región media española para desarrollar un modelo de crecimiento basado en la innovación. En tercer lugar, se ha detectado una tendencia más difusa a la convergencia en los niveles superiores de educación, lo que hace

pensar en la aparición de dificultades manifiestas en la continuidad de la tendencia hacia el acercamiento de los niveles de vida que ha caracterizado hasta la fecha a las regiones españolas.

En estrecha relación con lo anterior, podemos afirmar que se pueden aislar un conjunto bastante amplio de regiones españolas que tendrán dificultades para realizar un cambio de modelo de crecimiento, desde uno basado en la imitación hacia otro basado en la innovación. Entre estas regiones se encuentra Canarias. En estos territorios se detecta una carencia de gran relevancia en el porcentaje de población con estudios superiores. Los trabajos liderados por el economista de Harvard, Philippe Aghion, han contrastado empíricamente los efectos de esta carencia sobre la capacidad de los territorios para crecer cuando se encuentran cerca de la frontera tecnológica mundial; es decir, para crecer mediante la innovación. Esta tesis ha sido validada tanto para las regiones de los Estados Unidos como para los países de la OCDE¹⁸².

No existe un estudio similar para el caso concreto de las regiones españolas, sin embargo, podemos realizar un sencillo ejercicio que nos permita en primera instancia contrastar hasta qué punto esta propuesta teórica resulta válida en nuestro caso. Tal ejercicio consistiría en representar la relación existente entre el grado de cualificación de la población que trabaja en una región y los resultados de investigación que se generan en la misma unos años después. En concreto, utilizaremos el porcentaje de población ocupada que tiene estudios superiores en el año 2000 y el gasto en I+D realizado por las empresas en porcentaje del PIB en 2008. Los resultados se presentan en el gráfico 2.151.

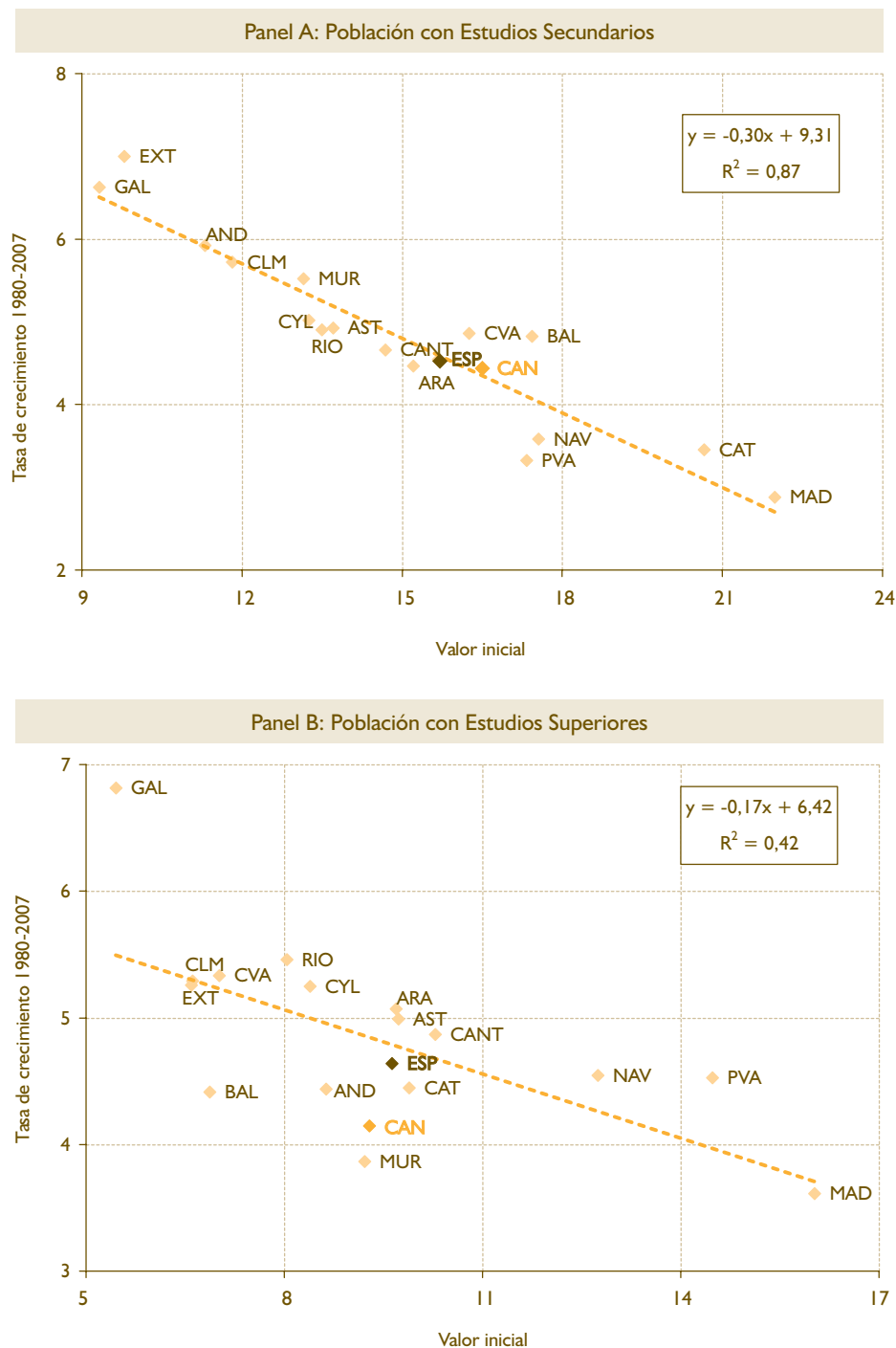
Una rápida lectura del gráfico pone claramente de manifiesto que existe relación positiva y muy estrecha entre el porcentaje de población con estudios superiores que tiene una región y la investigación que se genera en la misma. Aunque este tipo de análisis basados en correlaciones simples padecen problemas de consistencia, puesto que no se contempla el potencial efecto de terceras variables, aportan garantías de que la idea de fondo por lo menos no es a priori rechazable.

Una conclusión que se deriva del resultado anterior es que si se desea verdaderamente modificar el modelo económico canario y orientarlo hacia un esque-

¹⁸² Aghion, P.; Boustan, L.; Hoxby, C. y Vandenbussche, J. (2005): "Exploiting States' mistakes to identify the causal impact of higher education on growth", *Documento de Trabajo*, Universidad de Harvard. Vandenbussche, J., Aghion, P. y Meghir, C. (2006): "Growth, distance to frontier, and composition of human capital", *Journal of Economic Growth*, vol. 11 (2), pp. 97-127.

Gráfico 2.150

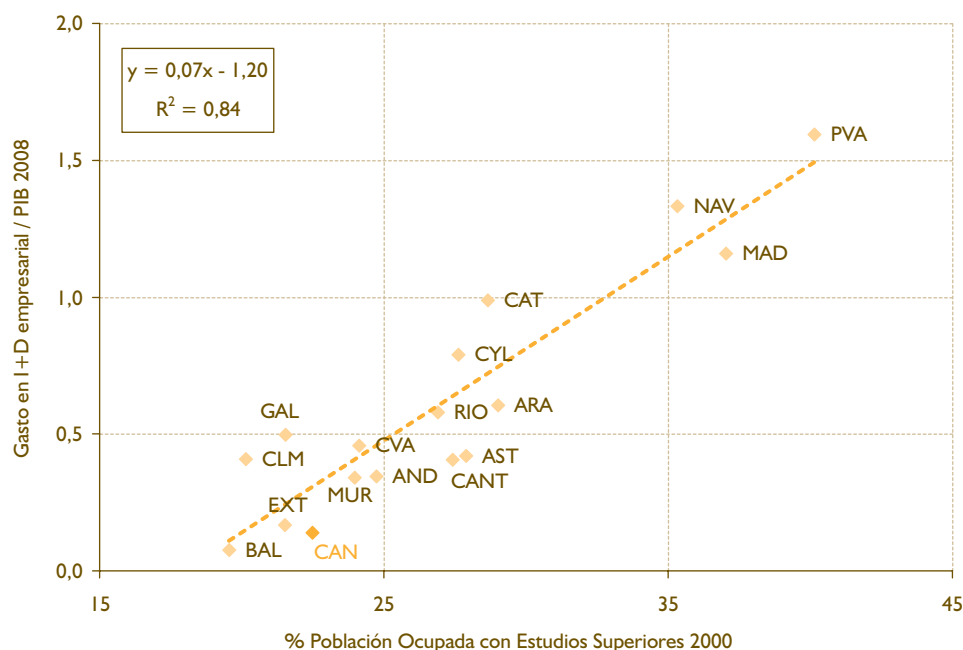
CONVERGENCIA EN EL GRADO DE FORMACIÓN DE LA POBLACIÓN OCUPADA EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 1980 - 2007



NOTA: AND: Andalucía, ARA: Aragón, AST: Asturias, BAL: Baleares, CAN: Canarias, CYL: Castilla y León, CLM: Castilla La Mancha, CANT: Cantabria, CAT: Cataluña, CVA: Comunidad Valenciana, ESP: España, EXT: Extremadura, GAL: Galicia, MAD: Madrid, MUR: Murcia, NAV: Navarra, PVA: País Vasco, RIO: La Rioja.

FUENTE: Capital humano en España y su distribución provincial, Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas. Elaboración propia.

Gráfico 2.151

RELACIÓN ENTRE NIVEL EDUCATIVO Y GASTO EN I+D EMPRESARIAL. 2000 - 2008

NOTA: AND: Andalucía, ARA: Aragón, AST: Asturias, BAL: Baleares, CAN: Canarias, CYL: Castilla y León, CLM: Castilla La Mancha, CANT: Cantabria, CAT: Cataluña, CVA: Comunidad Valenciana, EXT: Extremadura, GAL: Galicia, MAD: Madrid, MUR: Murcia, NAV: Navarra, PVA: País Vasco, RIO: La Rioja.

FUENTE: Fundación BANCAJA e Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas. Estadística sobre el Gasto en I+D y Contabilidad Regional de España, Instituto Nacional de Estadística. Elaboración propia.

ma productivo más innovador, resulta fundamental estimular la formación superior en la población. Esta recomendación cuenta con un elevado consenso en la sociedad, la pregunta clave que debemos hacernos es por qué no se han tomado las medidas necesarias para impulsar más decididamente este proceso.

En la última parte de este apartado profundizaremos en dos aspectos concretos que complementan el análisis anterior y que matizan la simplicidad de la afirmación anterior. La primera cuestión que nos gustaría abordar es la incidencia que tiene la especialización sectorial sobre la cualificación de la población. La otra cuestión, que por otra parte está muy vinculada a la anterior, tiene que ver con el papel que juegan los flujos migratorios en la relación entre el capital humano y el crecimiento económico. A partir del estudio de estos elementos podremos comprender por qué las recomendaciones de política económica no son tan sencillas.

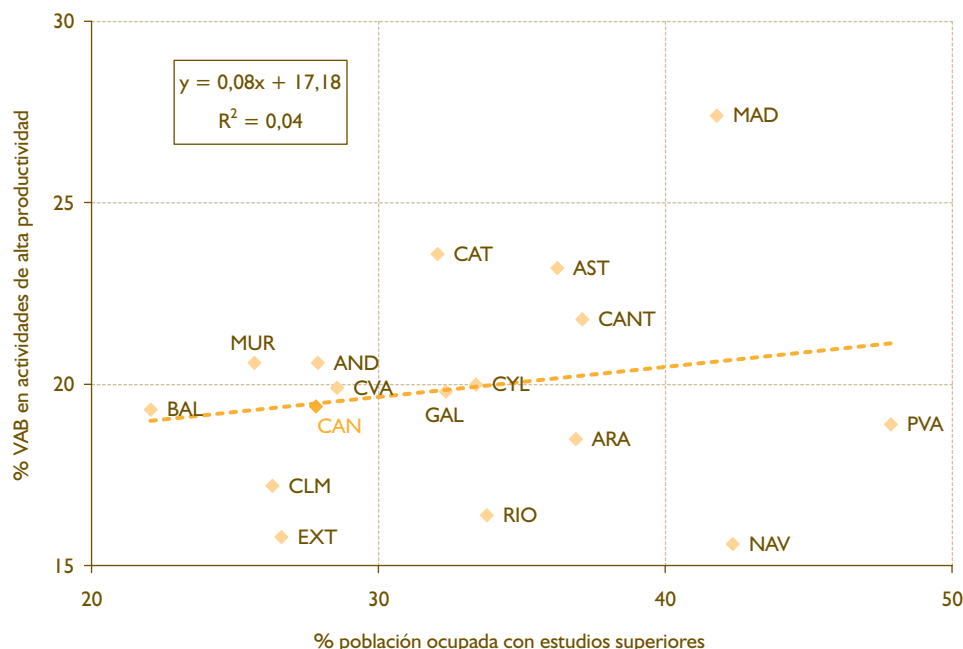
Comencemos analizando cuál es la relación existente entre la especialización sectorial y los incentivos de la población a incrementar su grado de formación. Algunos analistas han señalado que la especialización sectorial de una economía puede tener

un impacto relevante sobre sus potencialidades de crecimiento y en la generación de incentivos entre la población a mejorar su nivel de conocimientos. Si un territorio está altamente especializado en actividades de baja productividad, entonces surgirán poco incentivos entre su población para seguirse formando. La razón es evidente. La baja productividad está asociada a bajos salarios.

Para comprobar la veracidad de este argumento se ha realizado el siguiente ejercicio. Se han ordenado las distintas actividades que detalla la Contabilidad Regional de España para el Total Nacional en el año 2000 de acuerdo a su nivel de productividad total. Los resultados indican que las actividades más productivas en dicho año fueron, de mayor a menor, la Extracción de productos energéticos y minerales, la Energía eléctrica, gas y agua, la Industria química, la Intermediación financiera y las Inmobiliarias y servicios empresariales. De acuerdo con este resultado, se calculó para cada una de las Comunidades Autónomas el peso que representaba la suma de estos cinco sectores en su Valor Añadido Bruto total. Este porcentaje se contrastó con el de personas ocupadas con estudios superiores siete años después, resultando que se presenta en el gráfico 2.152.

Gráfico 2.152

RELACIÓN ENTRE NIVEL EDUCATIVO Y ESPECIALIZACIÓN PRODUCTIVA. 2000 - 2007



NOTA: AND: Andalucía, ARA: Aragón, AST: Asturias, BAL: Baleares, CAN: Canarias, CYL: Castilla y León, CLM: Castilla La Mancha, CANT: Cantabria, CAT: Cataluña, CVA: Comunidad Valenciana, EXT: Extremadura, GAL: Galicia, MAD: Madrid, MUR: Murcia, NAV: Navarra, PVA: País Vasco, RIO: La Rioja.

FUENTE: Fundación BANCAJA e Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas. Contabilidad Regional de España, Instituto Nacional de Estadística. Elaboración propia.

La relación empíricamente detectada aunque resulta ligeramente positiva no puede considerarse lo suficientemente significativa. No parece que la especialización sectorial que poseían las regiones españolas en el año 2000 esté estrechamente vinculada al grado de formación que ha ido adquiriendo su población a lo largo del tiempo. La pregunta que debemos realizarnos es si hay alguna variable que pueda estar afectando positivamente a los incentivos de la población a adquirir un mayor nivel de formación.

En un estudio de reciente aparición de Aghion y otros (2009)¹⁸³, se apunta que los territorios pueden generar incentivos que hagan atractiva la inversión en mayores niveles de capital humano. En concreto, aquellas regiones más cercanas a la frontera mundial del conocimiento son especialmente atractivas para la población con estudios superiores. De tal modo que se generan dos movimientos que refuerzan la posición competitiva de estas regiones. En primer lugar, la propia población local tendrá incentivos a alcanzar un nivel de cualificación superior puesto que de esta forma tendrá más opciones de lograr un trabajo más estimulante e innovador y mayores salarios.

En segundo lugar, genera un efecto atracción sobre la población de territorios foráneos, seducidos por los mismos incentivos que la población local.

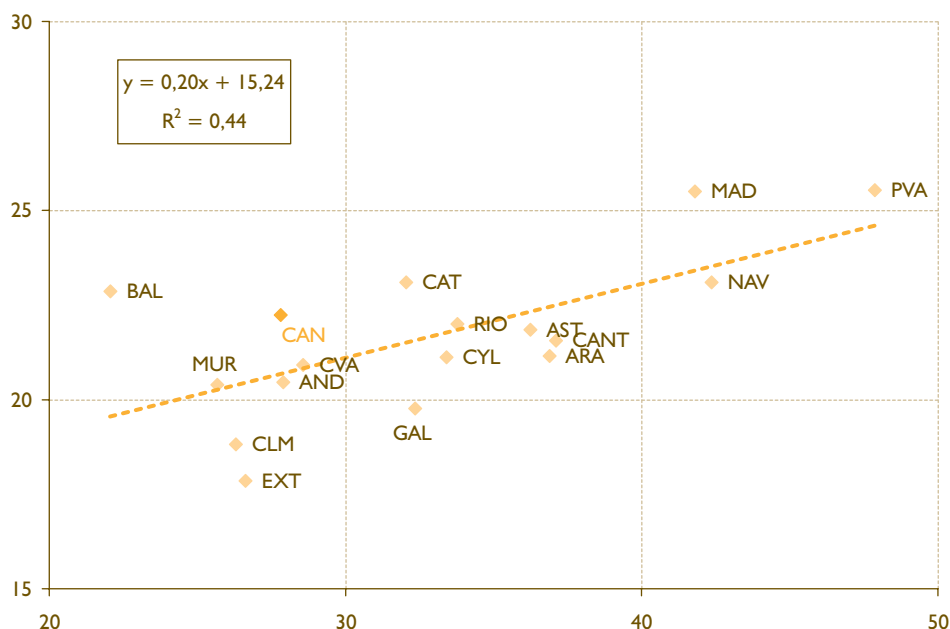
Una forma sencilla de calcular la cercanía o lejanía de un territorio respecto a la frontera mundial del conocimiento es a través de sus niveles de productividad. Cuanto mayor sea el mismo, más cercana se encontrará una región de dicho umbral. Teniendo estas premisas en cuenta, se esperaba observar una relación positiva y significativa entre los niveles de productividad de un territorio y la importancia de la educación superior en el nivel formativo de su población. Este es el ejercicio que hemos realizado para las regiones españolas, tomando como referencia la productividad del año 2000 y su impacto sobre el porcentaje de población con estudios superiores en el año 2007. Los resultados se muestran en el gráfico 2.153.

Aunque la relación no es perfectamente lineal, puede considerarse bastante significativa. Esta correlación simple parece confirmar la existencia de un efecto de estímulo sobre la población para obtener un nivel formación superior como consecuencia de la existencia

183 Aghion, P.; Boustan, L.; Hoxby, C. y Vandenbussche, J. (2009): "The causal impact of education on economic growth: evidence from U.S.", Documento de Trabajo de la Universidad de Harvard.

Gráfico 2.153

RELACIÓN ENTRE NIVEL EDUCATIVO Y PRODUCTIVIDAD. 2000 - 2007



NOTA: AND: Andalucía, ARA: Aragón, AST: Asturias, BAL: Baleares, CAN: Canarias, CYL: Castilla y León, CLM: Castilla La Mancha, CANT: Cantabria, CAT: Cataluña, CVA: Comunidad Valenciana, EXT: Extremadura, GAL: Galicia, MAD: Madrid, MUR: Murcia, NAV: Navarra, PVA: País Vasco, RIO: La Rioja.

FUENTE: Fundación BANCAJA e Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas. Contabilidad Regional de España, Instituto Nacional de Estadística. Elaboración propia.

de altos niveles de productividad en tales territorios. Sería conveniente analizar hasta qué punto este hecho afecta tanto a la población local como foránea.

El Instituto Nacional de Estadística en su Estadística sobre Migraciones incorpora el nivel formativo de la población migrante por grandes regiones tanto de procedencia como de destino. Afortunadamente, una de estas grandes regiones coincide con el territorio canario. Esta información está disponible para el periodo que se extiende entre 2006 y 2008, por lo que debe ser tenida en cuenta con cierta cautela ya que no es representativa de tendencias muy consolidadas. En base a esta información podríamos contrastar si la productividad de una región afecta a la relación existente entre el porcentaje de población que tiene estudios superiores que emigra con relación a la que inmigra. Es decir, de ser correcta la hipótesis que hemos estado manejando, las regiones o zonas con mayores niveles de productividad tenderán a atraer a población inmigrante con mayor nivel de formación relativo que la población emigrante que sale de la misma.

En la tabla 2.54 se recoge un resumen de los principales resultados obtenidos. En ellos se pone de manifiesto que no existe una relación especialmente estrecha

entre los flujos de población con estudios superiores y la productividad de un territorio. La población emigrante desde la zona de Madrid y el Noroeste peninsular se caracteriza por poseer niveles de formación superior más elevados que el emigrante medio que llega a España. Por su parte, el porcentaje de población inmigrante con mayores niveles de formación arriba a Canarias y a la zona Centro de la península.

La evidencia resulta poco congruente puesto que si bien algunas regiones con alta productividad relativa consiguen atraer población inmigrante con niveles de cualificación elevados en relación a la emigrante (este sería el caso de la zona Nordeste), hay otras como Madrid en las que sucede lo contrario. Al mismo tiempo, se aprecia un resultado similar en las regiones de baja productividad, pues si bien en algunas regiones efectivamente se observa que los flujos de emigración desde las mismas son de población de mayor cualificación que la inmigrante (como sería el caso del Noroeste peninsular), encontramos algún caso como el de la zona Centro donde se observa lo contrario.

Por lo tanto, tenemos que si bien el grado de formación de la población tiende a mejorar conforme más elevada es la productividad de partida de una región, éste proceso no viene fundamentalmente determi-

Tabla 2.54

PORCENTAJE DE POBLACIÓN MIGRANTE CON ESTUDIOS SUPERIORES Y PRODUCTIVIDAD POR HORA EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS. 2000 - 2008

	ZONA DE PROCEDENCIA	ZONA DE DESTINO	PRODUCTIVIDAD
TOTAL	31,3	31,3	22,2
Noroeste	34,7	30,9	20,5
Nordeste	32,0	33,6	23,7
Madrid	37,6	33,9	25,5
Centro	32,0	34,3	19,8
Este	28,9	28,4	22,4
Sur	32,4	30,1	20,5
CANARIAS	32,1	36,0	22,2
Extranjero	29,6	—	—

NOTAS: 1) Noroeste: Galicia, Asturias y Cantabria; Nordeste: País Vasco, Navarra, La Rioja y Aragón; Madrid: Madrid; Centro: Castilla y León, Castilla La Mancha y Extremadura; Este: Baleares, Comunidad Valenciana y Cataluña; Sur: Andalucía y Murcia; Canarias: Canarias.

2) La productividad ha sido obtenida como el Valor Añadido Bruto por hora trabajada en el año 2000.

FUENTE: Estadística de Migraciones y Contabilidad Regional de España, Instituto Nacional de Estadística.

nado por los flujos migratorios. Quizás la explicación a esta inconsistencia se deba a algún factor adicional como pudiera ser la baja movilidad de la población nacional dentro de sus propias fronteras. En este sentido nos gustaría señalar un dato de gran interés y es que la población extranjera que emigra hacia España viene caracterizada por poseer un menor porcentaje de estudios superiores que el emigrante medio nacional. Habría que analizar cuál es el grado formativo que posee el emigrante español que se dirige al extranjero, para ver si el proceso que estamos tratando de analizar sí que se cumple a nivel de países. Desafortunadamente, dicha información no se encuentra disponible.

Resulta interesante destacar la doble dirección de causalidad existente entre la productividad y el capital humano. Una mayor inversión en capital humano incrementa la productividad de la economía, mientras que una mayor productividad genera mayores incentivos entre la población para incrementar sus niveles de capital humano. La conclusión más llamativa que podemos extraer de este hecho es que para llevar a cabo una política eficaz de promoción del capital humano debe venir acompañada de un paquete de medidas más amplio que contribuya a mejorar la productividad de la economía. Si no existen incentivos entre la población para formarse, por muchas facilidades que se concedan no se obtendrán resultados. Aquellas regiones en las que mayor formación equivale a mayor renta, dispondrá de un argumento de mayor poder movilizador que cualquier acción de promoción política para incentivar la educación superior.

A lo largo de estas últimas líneas se ha presentado diversa información sobre el capital humano de las

regiones españolas y la posición relativa que ocupa Canarias entre las mismas. A pesar de la heterogeneidad de indicadores presentados se pueden extraer una serie de conclusiones comunes.

En primer lugar, sea cual sea el indicador de capital humano empleado, la región canaria tiende a posicionarse entre las CCAA españolas con peores registros. Normalmente se encuentra entre las cinco regiones españolas con cifras más reducidas.

En segundo lugar, a pesar de que en los indicadores de capital humano contemplados se aprecia una tendencia hacia la convergencia en los niveles alcanzados por cada CCAA, los datos concretos del archipiélago muestran una incapacidad para acercarse o en el mejor de los casos mantener los registros nacionales.

No obstante lo anterior, en todos y cada uno de los indicadores contemplados Canarias ha mostrado una notable mejora en sus resultados, de modo que en estos últimos 30 años se ha producido un importante acopio de capital humano en las islas.

Finalmente, dada la relevancia que tiene el capital humano en la explicación del crecimiento económico y en la conformación de los modelos económicos de las regiones se puede concluir que la acumulación de capital humano (representado por la mejora de los indicadores estudiados) ha contribuido significativamente al crecimiento de la producción de la economía canaria. Sin embargo, no lo ha hecho en la misma medida que en el resto de regiones españolas, de ahí el proceso de divergencia que se viene observando en los últimos quince años.

El capital humano se convierte así en un ámbito prioritario de acción política puesto que el potencial de desarrollo de la sociedad canaria dependerá en gran medida del avance de dicho indicador. Para ello resulta fundamental una política educativa lo más eficiente posible, de modo que se consiga reducir los índices de fracaso escolar y se eleven los incentivos a lograr niveles educativos cada vez más avanzados. En el diseño de estas medidas no debe obviarse la influencia que puede tener nuestro nivel de productividad, que se constituye como una fuerza positiva en la generación de incentivos a una mayor cualificación de la población. Sin tener en cuenta esta consideración es posible que las medidas diseñadas terminen fracasando, puesto que si no hay incentivos para que la población alcance niveles formativos superiores, por mucho que se invierta en este ámbito difícilmente se obtendrán resultados satisfactorios.

2.3.4.3. Tecnología e investigación

2.3.4.2.1. Sociedad de la Información

La irrupción de las TIC ha modificado múltiples aspectos de la vida en sociedad: desde los hábitos de consumo, hasta las relaciones entre individuos y empresas, o con las Administraciones Públicas, así como la organización de los procesos productivos y de distribución. “A la velocidad con la que los cambios han tenido lugar, debe añadirse la extensión de su difusión por todo el planeta. El fenómeno de la globalización es, en gran medida, hijo de la revolución de las TIC” (BBVA 2007a, página 1).

Además, no debe olvidarse que las TIC pueden contribuir a generar renta y riqueza. Así, por ejemplo, detrás del fuerte avance de la productividad que experimentó Estados Unidos durante la segunda mitad de la década de 1990 se encuentra, primero, el enorme dinamismo del sector productor de bienes TIC, y, segundo, la rápida expansión de sus efectos beneficiosos a los sectores productores de otros bienes que utilizaban de forma intensiva las nuevas tecnologías. En este sentido, el marcado contraste de la productividad estadounidense y española suele explicarse por el retraso con el que se han adoptado las TIC en España.

Con todo, conviene subrayar que, también en España, los sectores más intensivos en el uso de las TIC “presentan productividades superiores a la media, y también han contribuido positivamente al crecimiento de la productividad agregada; acumulan capital a un ritmo superior al del grupo de sectores no intensivos en uso TIC, y ello para las dos tipologías de capital (tanto TIC como no TIC); también son los que han

generado empleo cualificado con mayor intensidad” (BBVA 2007b, página 15).

Por tanto, la adopción (y adecuada asimilación) de las TIC abre un amplio abanico de oportunidades para la sociedad canaria, para sus hogares y empresas, y, por supuesto, para la Administración Pública.

2.3.4.2.1.1. Penetración de la sociedad de la información en los hogares canarios

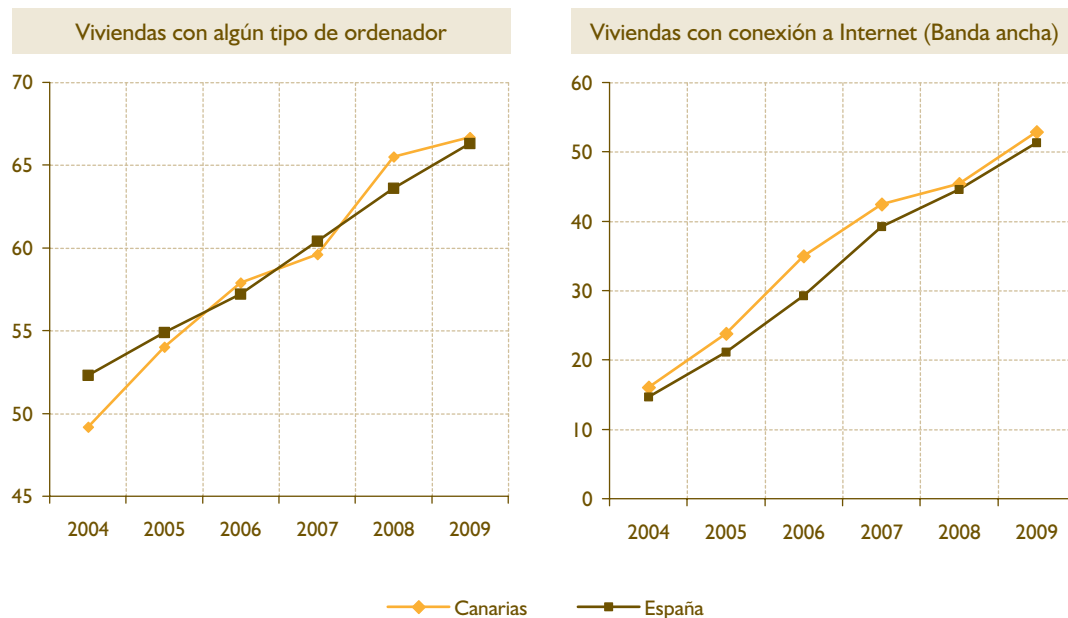
En la nueva Sociedad de la Información, las tecnologías de la información y comunicación (TIC) aparecen como uno de los motores fundamentales del crecimiento económico, desempeñando, además, un papel protagonista en el sistema de innovación. La evidencia empírica disponible permite afirmar que son precisamente las economías con mayores niveles de equipamientos en tecnologías de la información y comunicación (TIC) son las que han liderado el crecimiento económico en los últimos años. En este sentido, en el listado de prioridades básicas de nuestra sociedad debe aparecer el disponer de una buena base de equipamientos TIC y potenciar su uso, extensivo e intensivo.

En los últimos Informes Anuales se ha analizado en detalle la información estadística disponible para España y sus regiones sobre el nivel de equipación TIC de los hogares y su uso. Una de las conclusiones que se desprende de su estudio es que el nivel en equipamientos TIC de los hogares canarios es muy similar al del conjunto nacional. Así, por ejemplo, en 2009 el 66,7% de las viviendas canarias disponían de algún tipo de ordenador, frente a un 66,3% a nivel nacional. En 2004 estos porcentajes eran, respectivamente, del 49,2% y 52,3%. Es decir, que en el transcurso de los últimos años hemos asistido a un proceso de progresiva introducción de ordenadores en las viviendas canarias y españolas.

Mención especial merece el grado de penetración de Internet en los hogares canarios, por ser éste uno de los indicadores estructurales elegidos por la Comisión Europea y el Consejo Europeo para valorar los progresos en relación a la Estrategia de Lisboa. El Acuerdo del Consejo Europeo de 16 de diciembre de 2005, en el que se aprobaron las Perspectivas Financieras 2007-2013, estableció que una determinada fracción del gasto de los fondos debía gastarse en actuaciones directamente ligadas al cumplimiento de los objetivos de Lisboa. Al objeto de poder realizar un adecuado seguimiento del grado de cumplimiento de sus objetivos, se incorporaron una serie de indicadores estratégicos, incluidos

Gráfico 2.154

EQUIPAMIENTO EN TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN DE LAS VIVIENDAS EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2004 - 2009



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de la Encuesta sobre Equipamientos y Uso de Tecnologías de la Información y Comunicación en los Hogares (INE).

en el Programa Nacional de Reformas español. Entre ellos, y ciñéndonos al tema que aquí nos ocupa, figuran el porcentaje de hogares que disponen de conexión de Internet de banda ancha, la proporción del PIB dedicado a actividades de I+D, y la participación del sector empresarial en la financiación de la inversión en I+D.

Por lo que se refiere al porcentaje de viviendas que dispone de conexión a Internet de banda ancha en Canarias (52,9%), éste es ligeramente superior al nacional (51,3%). De hecho, en 2009 únicamente en cinco Comunidades Autónomas el grado de penetración en los hogares de la banda ancha es superior al existente en Canarias. La progresión de la banda ancha ha sido de gran intensidad, como pone de manifiesto el hecho de que en 2004 ésta únicamente estaba presente en un 16% de los hogares canarios.

Sin embargo, si tomamos como referencia la situación en el conjunto de países de la Unión Europea (UE-27), la situación relativa de Canarias varía sustancialmente. Canarias se encuentra a gran distancia de las economías europeas tecnológicamente más avanzadas. Así, por ejemplo, y según los datos facilitados por la Oficina de Estadística de la Unión Europea (Eurostat), en 2009 más del 70% de los

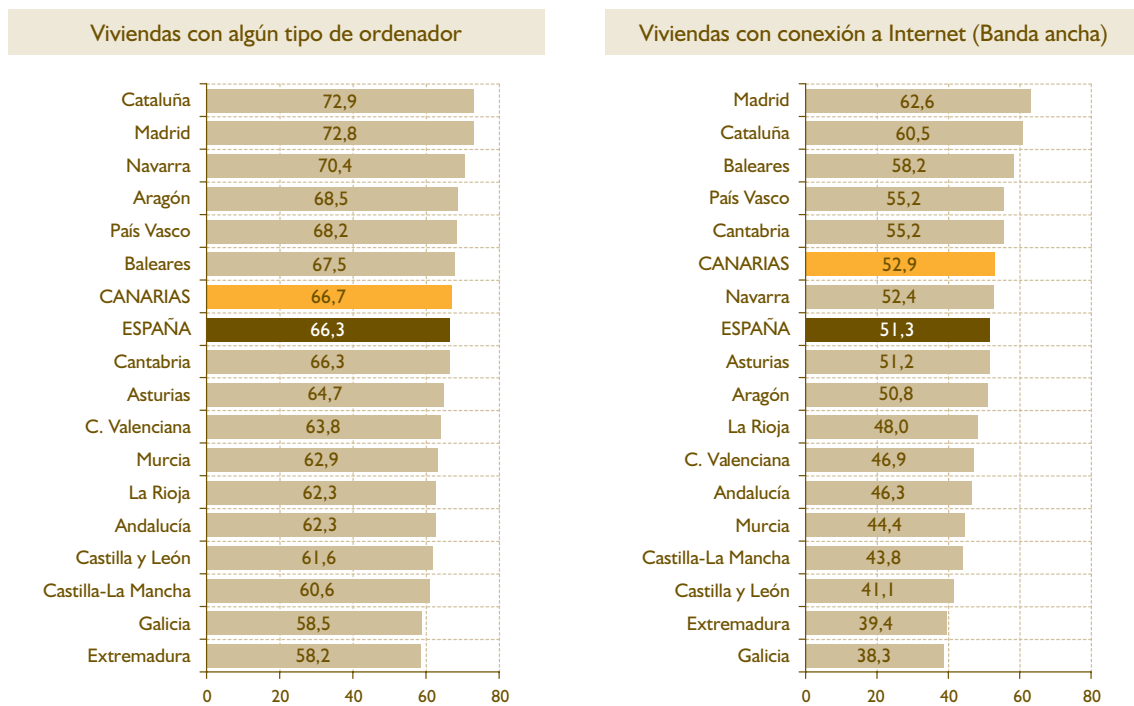
hogares de Suecia, Holanda, Dinamarca, Finlandia y Luxemburgo disponían de conexión de banda ancha. E incluso en economías como Eslovenia y Malta está más extendido el uso de la banda ancha que en Canarias.

A pesar de la sustancial mejoría experimentada por Canarias en los últimos años en cuanto al equipamiento TIC de sus hogares, los datos facilitados por el INE en su Encuesta sobre Equipamientos y Uso de Tecnologías de la Información y Comunicación en los Hogares sugieren que aún en 2009 Canarias no ha logrado superar el objetivo establecido en el Programa Nacional de Reformas (PNR). En efecto, en él se indica que el objetivo a alcanzar en el año 2010 por la Comunidad canaria era el 56% de hogares con acceso de banda ancha. A nivel nacional el objetivo marcado por las autoridades nacionales fue algo menos ambicioso, quedándose en el 45%. Por tanto, a pesar de que Canarias en 2009 es la sexta Comunidad Autónoma con una mayor proporción de viviendas con acceso de banda ancha, aún se encuentra por debajo del objetivo declarado en el PNR.

Ya señalábamos al comienzo de este apartado que al menos tan importante que el nivel de equipamiento TIC de los hogares es el grado de utilización que se hace del mismo. Podría darse el caso, por ejem-

Gráfico 2.155

EQUIPAMIENTO EN ORDENADORES E INTERNET DE LAS VIVIENDAS EN CANARIAS. COMPARATIVA CON EL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS. 2009 (datos expresados en %)



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de la Encuesta sobre Equipamientos y Uso de Tecnologías de la Información y Comunicación en los Hogares, (INE).

plo, que una sociedad tuviese un adecuado nivel de equipamiento TIC, pero que, sin embargo, estuviese siendo infrautilizado.

En el Informe Anual del año pasado se explotó la información estadística suministrada por la Oficina de Estadística de la Unión Europea (Eurostat). A partir de ella, tuvimos ocasión de comprobar que las diferencias que nos separan de nuestros socios tecnológicamente más avanzados en cuanto al grado de utilización que hacen los hogares de las TIC es superior de las que se desprenden de las estadísticas que se centran exclusivamente en el grado de equipamiento.

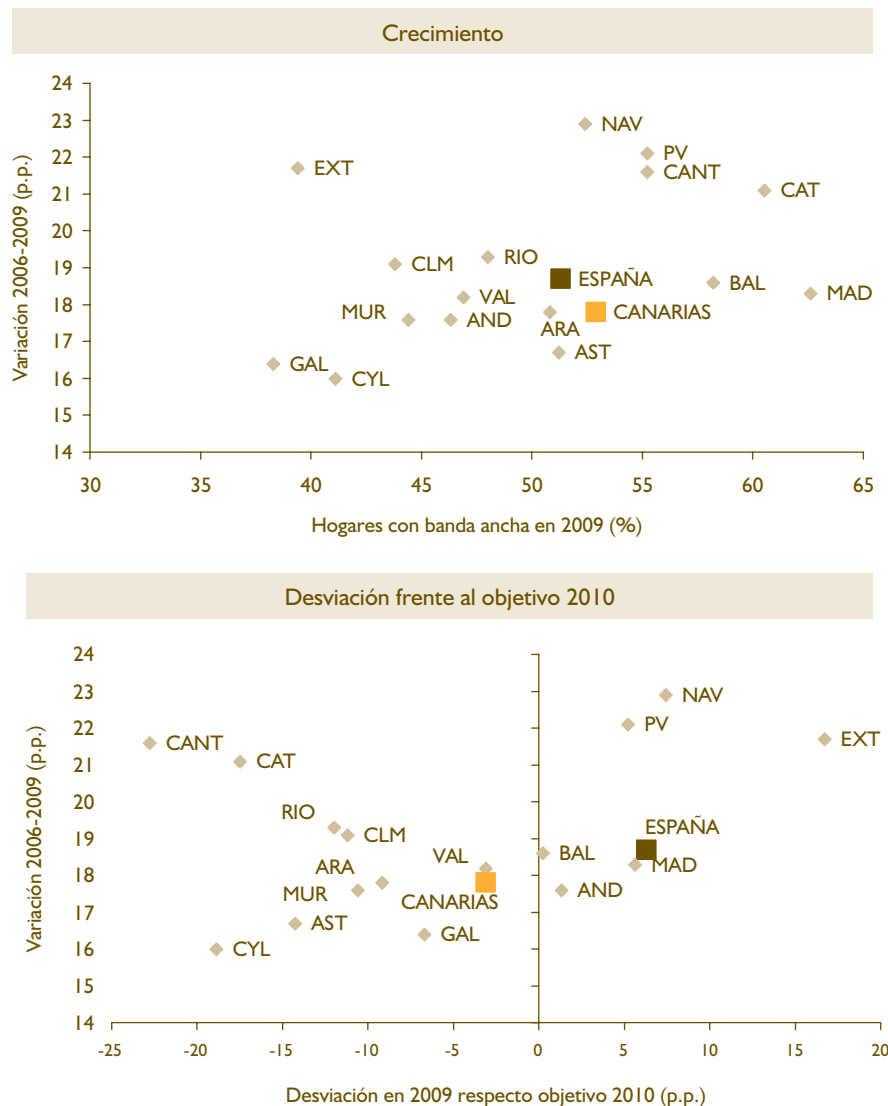
La existencia de estas marcadas diferencias en cuanto al uso de las TIC entre los hogares canarios y europeos debe interiorizarse en el diseño de futuros planes de acción en nuestra región. Las medidas emprendidas tanto a nivel nacional como regional han puesto el acento tradicionalmente en la accesibilidad al equipamiento TIC de los hogares. En el futuro, y como viene insistiéndose desde el Consejo Económico y Social de Canarias en los últimos años, debería producirse un deslizamiento hacia actuaciones encaminadas a propiciar un mayor y mejor uso de estas tecnologías. Sin duda, se trata de un plan de ac-

tuación mucho más complejo, que implica múltiples dimensiones. Entre ellas, una que debe de mejorarse sustancialmente en los próximos años es el equipamiento TIC y generalización de su uso en los colegios canarios. La "cultura digital" debe inculcarse desde los centros educativos y desde una edad temprana. Es la mejor vía para que las nuevas generaciones se familiaricen con las TIC.

Si en lugar de tomar como referencia los países de la UE-27, tomamos como referencia el resto de Comunidades Autónomas, la situación relativa de los hogares canarios en cuanto al grado de utilización de las TIC deja de ser tan desfavorable. Según se desprende de los datos publicados por el INE, en el año 2009 un 59,1% de los canarios de 16 a 74 años hicieron uso del ordenador en los tres meses anteriores a la realización de la Encuesta sobre Equipamientos y Uso de Tecnologías de la Información y Comunicación en los Hogares. A nivel nacional este porcentaje se situó en el 63,2%. Aunque Canarias figura entre las seis regiones españolas en las que los hogares hacen uso menos frecuente del ordenador en 2009, las diferencias no son tan marcadas como las que se desprenden de la comparación con los países europeos tecnológicamente más avanzados.

Gráfico 2.156

HOGARES CON BANDA ANCHA EN CANARIAS Y EL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS. CRECIMIENTO Y DESVIACIÓN RESPECTO AL OBJETIVO MARCADA PARA EL AÑO 2010



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de la Encuesta sobre Equipamientos y Uso de Tecnologías de la Información y Comunicación en los Hogares (INE) Y Programa Nacional de Reformas.

Por grupos de edad¹⁸⁴, el uso del ordenador se encuentra más extendido entre los jóvenes. En Canarias el 94,7% de la población de 16 a 24 años había hecho uso del ordenador en los tres meses anteriores a la realización de la Encuesta, frente a un 80,8% de la población de 25 a 34 años, y a un 61,7% de la población de 35 a 44 años. El colectivo que menor uso hace del ordenador (4,4%) es el de las personas de 65 a 74 años.

La vivienda particular es el lugar más frecuente a la hora de utilizar el ordenador. Un 85,7% de las personas de 16 a 74 años de edad que han empleado el ordenador en los últimos tres meses en Canarias. El segundo lugar de uso en importancia es el centro de trabajo (39,5%).

Un 63% de la población canaria de 16 a 74 años que ha hecho uso del ordenador en los últimos

¹⁸⁴ Recordamos que la población considerada en la Encuesta sobre Equipamientos y Uso de Tecnologías de la Información y Comunicación en los Hogares es la comprendida entre los 16 y los 74 años de edad. La población menor de 16 años de edad tiene un tratamiento diferenciado en dicha Encuesta.

Tabla 2.55

USO DE LAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN. PERSONAS DE 16 A 74 AÑOS DE EDAD QUE UTILIZAN ORDENADOR EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2005 - 2009

	CANARIAS					ESPAÑA				
	2005	2006	2007	2008	2009	2005	2006	2007	2008	2009
Han usado el ordenador en últimos 3 meses ¹	49,2	53,0	59,0	61,4	59,1	52,1	54,0	57,2	61,0	63,2
Por grupos de edad ²										
De 16 a 24 años	–	86,9	92,4	93,3	94,7	–	88,8	89,3	92,8	93,7
De 25 a 34 años	–	65,7	78,9	81,6	80,8	–	73,3	78,0	82,0	83,6
De 35 a 44 años	–	60,4	59,0	66,9	61,7	–	63,0	64,9	70,3	72,3
De 45 a 54 años	–	33,6	44,2	49,2	48,3	–	47,6	52,1	56,0	59,1
De 55 a 64 años	–	23,0	41,2	35,7	31,0	–	23,2	25,7	28,6	32,9
De 65 a 74 años	–	1,7	5,5	4,8	4,4	–	5,6	7,5	10,3	13,2
Por lugar de uso ³										
En su vivienda	79,3	79,6	80,3	86,6	85,7	78,5	81,8	84,2	85,5	88,3
En otra vivienda de familiares o conocidos	28,8	30	29,2	21,8	21,1	29,8	28,8	26	25,6	28,6
En el centro de trabajo	42,8	50	44,2	43,7	39,5	50,9	50,6	49,5	48,2	47,1
En el centro de estudios	14,3	11,4	13,6	12,9	14,5	16,5	13,3	13,9	13,4	14,9
En un centro público	9,8	12,5	7,7	3,9	10,6	12,9	11	10,6	10,6	13,2
En un cibercafé o similar	18,8	13,8	13,8	7,6	9,8	13	11,3	9,6	8,7	8,4
En algún otro lugar	2,3	2,4	1,7	3,0	7,7	3,1	2,1	3,7	6,0	9,5
Por frecuencia de uso ³										
Diariamente, al menos 5 días por semana	48,7	65	64,9	65,3	63,0	48,3	63,0	65,0	65,7	69,3
Todas las semanas, pero no diariamente	33,9	21,9	20,4	19,1	24,2	32,4	24,6	23,4	23,1	21,3
Al menos una vez mes (no todas las semanas)	13,2	10,0	7,2	9,7	9,1	13,8	8,9	8,2	7,7	7,2
No todos los meses	4,2	3,2	7,4	5,9	3,7	5,5	3,4	3,4	3,4	2,2

¹ Porcentaje sobre el total de personas de 16 a 74 años de edad.

² Porcentaje sobre el total de personas del grupo de edad considerado en cada caso.

³ Porcentaje sobre la población de 16 a 74 años de edad que han usado un ordenador en el último trimestre.

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de la Encuesta sobre Equipamientos y Uso de Tecnologías de la Información y Comunicación en los Hogares, (INE).

tres meses lo emplea al menos cinco días a la semana. Expresado en otros términos, aproximadamente un 37% de la población comprendida entre los 16 y los 74 años hace un uso casi diario del ordenador en Canarias. Se trata de una proporción inferior a la registrada en 2008 (40%), e igualmente menor a la nacional (43,8%). No obstante, se sitúa por encima del promedio registrado entre los años 2005-2008 (34%).

Las características y tendencias encontradas en cuanto al grado de utilización del ordenador entre la po-

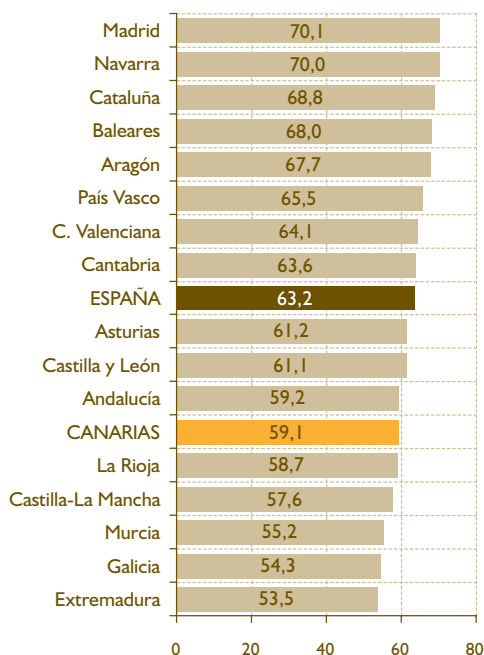
blación canaria de 16 a 74 años de edad se mantienen cuando analizamos el nivel de uso de Internet. En el año 2009 un 56,9% de las personas de 16 a 74 años se habían conectado a Internet en los tres meses anteriores a la realización de la Encuesta en Canarias, frente a un 59,8% a nivel nacional.

Nuevamente, es en los colectivos más jóvenes en donde se aprecia un uso más generalizado de los servicios de Internet. De igual forma, la vivienda aparece como el lugar de conexión más frecuente, seguido del centro de trabajo.

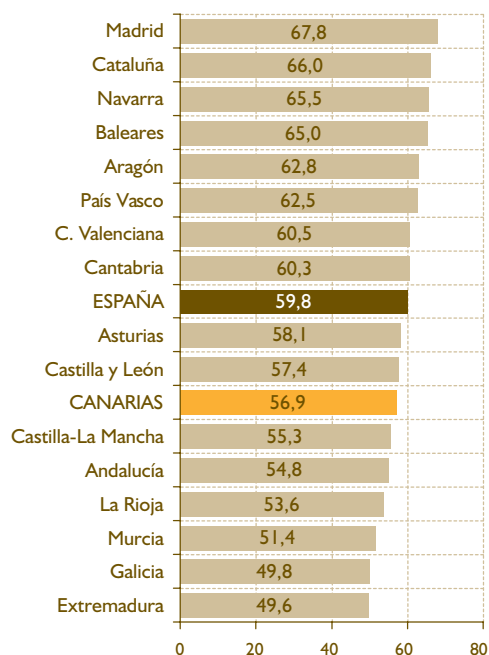
Gráfico 2.157

FRECUENCIA EN EL USO DE LAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN POR LAS PERSONAS DE 16 A 74 AÑOS DE EDAD EN CANARIAS. COMPARATIVA CON EL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS. 2009 (datos expresados en %)

Personas que han utilizado el ordenador en los últimos 3 meses



Personas que han utilizado Internet en los últimos 3 meses



* Porcentajes respecto al total de población de 16 a 74 años de edad.

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de la Encuesta sobre Equipamientos y Uso de Tecnologías de la Información y Comunicación en los Hogares, (INE).

Entre los servicios de Internet más solicitados entre los particulares se encuentran, por este orden, la utilización de medios de comunicación on-line, especialmente servicios de correo electrónico, y la búsqueda de información. Así, por ejemplo, en el año 2009 el 81,1% de las personas que habían utilizado Internet en los tres meses anteriores al momento de la realización de la Encuesta del INE lo habían hecho, entre otras cosas, para recibir/enviar un correo electrónico. Otro ejemplo del grado de utilización de Internet como medio de comunicación es que el 59,3% de los usuarios de Internet se han conectado para enviar mensajes a chats, blogs, grupos de noticias o foros de discusión on-line, y uso de mensajería instantánea.

Entre los usos más frecuentes de Internet se encuentra la búsqueda de información sobre bienes y servicios. El 69,4% de los canarios de 16 a 74 años que han utilizado Internet en los últimos 3 meses han realizado algún tipo de consulta de esta naturaleza. Otro elevado porcentaje de la población utiliza Internet para leer la prensa (periódicos, revistas).

Las tendencias señaladas anteriormente seguirán observándose en los próximos años. El número de usuarios frecuentes de Internet seguirá en ascenso, cada vez demandarán más servicios y serán más exigentes. Sin duda, la creciente penetración de Internet supone tanto un reto como una oportunidad para las empresas de múltiples ramas de actividad. Uno de los ramos que han liderado este cambio ha sido el sector bancario. En 2009, un 42% de los usuarios frecuentes de Internet realizaron algún tipo de operación bancaria on-line. Las oportunidades de negocio son innumerables para otras muchas empresas, así como los retos de adaptación que supone.

En esta misma línea, conviene advertir el retraso en el uso de Internet para relacionarse con la Administración. Todavía hoy el porcentaje de la población canaria que usa Internet para relacionarse con organismos de las Administraciones Públicas sigue siendo muy bajo. Además, cuando se recurre a Internet para este fin, se hace sim-

Tabla 2.56

USO DE LAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN. PERSONAS DE 16 A 74 AÑOS DE EDAD QUE UTILIZAN INTERNET EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2005 - 2009

	CANARIAS					ESPAÑA				
	2005	2006	2007	2008	2009	2005	2006	2007	2008	2009
Personas que han utilizado Internet en los últimos 3 meses ¹	41,7	46,1	53,1	57,6	56,9	45,4	48,6	52	56,7	59,8
Por grupos de edad²										
De 16 a 24 años	—	84,2	90,2	93,7	93,0	—	84,6	86,3	90,3	92,3
De 25 a 34 años	—	60,8	73,5	76,2	79,0	—	68,2	72,9	78,3	80,1
De 35 a 44 años	—	51,8	51,7	62,6	59,5	—	54,4	57,1	63,7	68,2
De 45 a 54 años	—	30,9	39,4	46,1	45,1	—	41,0	45,9	50,8	54,9
De 55 a 64 años	—	20,4	26,9	27	27,7	—	18,2	21,1	24,6	29,1
De 65 a 74 años	—	1,3	5,1	4,8	3,6	—	4,2	6,4	8,9	11,0
Por lugar de uso³										
En su vivienda	67,9	71,0	72,5	77,6	81,2	65,3	70,7	73,7	77,6	79,9
En otra vivienda de familiares o conocidos	29,8	29,1	28,3	21,4	27,6	29,3	28,7	25,4	25,2	19,7
En el centro de trabajo	37,3	43,7	39,7	39,5	42,9	44,6	45,4	44,8	43,9	35,0
En el centro de estudios	13,4	10,1	13,7	12,3	14,3	15,7	12,6	13,3	12,4	14,5
En un centro público	9,0	10,5	9,2	—	—	11,7	10,2	14,1	—	—
En un cibercafé o similar	21,6	15,8	15,0	8,0	8,4	14,1	12,5	10,3	8,8	10,0
En algún otro lugar	1,7	1,7	1,7	2,0	5,4	2,8	2,0	3,0	4,1	4,6
Desde una biblioteca pública	—	—	—	2,3	9,8	—	—	—	6,7	7,6
Desde una oficina postal	—	—	—	0,0	0,4	—	—	—	0,2	0,0
Desde el Ayuntamiento o centro público de la AAPP	—	—	—	0,4	3,6	—	—	—	3,2	2,9
Desde una asociación o centro público	—	—	—	0,3	2,1	—	—	—	2,1	1,4
Desde un área pública con red inalámbrica (hotspot)	—	—	—	4,7	6,5	—	—	—	3,9	5,4
Por frecuencia de uso³										
Diariamente, al menos 5 días por semana	48,7	54,9	54,1	60,4	55,4	48,3	53,0	57,5	60,7	65,4
Todas las semanas, pero no diariamente	33,9	26,3	28,0	22,1	30,2	32,4	29,9	27,8	26,0	24,2
Al menos una vez al mes, pero no todas las semanas	13,2	15,8	12,8	10,1	10	13,8	12,5	11,1	9,2	7,4
No todos los meses	4,2	3,0	5,1	7,4	4,4	5,5	4,5	3,7	4,1	3,0

1) Porcentaje sobre el total de personas de 16 a 74 años de edad.

2) Porcentaje sobre el total de personas del grupo de edad considerado en cada caso.

3) Porcentaje sobre la población de 16 a 74 años de edad que han hecho uso de Internet en el último trimestre.

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de la Encuesta sobre Equipamientos y Uso de Tecnologías de la Información y Comunicación en los Hogares, (INE).

plemente para buscar información, y no tanto para realizar descargas o cumplimentar formularios oficiales. El retraso de la e-Administración es otro obstáculo a un uso más extendido de las nuevas tecnologías en nuestra sociedad. Adicio-

nalmente, el desarrollo de sitios web adecuados podría emplearse para fomentar una Administración más eficiente y ágil, así como para propiciar su adelgazamiento, algo muy demandado en la Comunidad canaria.

Tabla 2.57

SERVICIOS DE INTERNET USADOS POR MOTIVOS PARTICULARES EN LOS ÚLTIMOS 3 MESES POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS Y NATURALEZA DEL SERVICIO. 2008 - 2009
 (datos expresados en %)*

	Canarias		España	
	2008	2009	2008	2009
Servicios de comunicación				
Recibir o enviar correo electrónico	79,9	81,1	81,9	86,2
Búsqueda de información sobre bienes y servicios	75,2	69,4	81,7	78,4
Utilizar servicios relacionados con viajes y alojamiento	56,4	56,8	61,8	61,7
Descargar software (excluido el de juegos)	33,4	37,1	35,8	39,3
Leer o descargar periódicos o revistas de actualidad on-line	49,2	67,3	47,5	63,8
Buscar empleo o enviar una solicitud a un puesto de trabajo	19,2	27,6	21,5	27,4
Buscar información sobre temas de salud	36,1	54,9	43,7	53,8
Telefonar a través de Internet o videollamadas (vía webcam) a través de Internet	–	20,8	–	23,0
Envío de mensajes a chats, blogs, grupos de noticias o foros de discusión, etc.	–	59,3	–	52,1
Escuchar radios emitidas por Internet y/o ver TV emitida por Internet	–	45	–	42,1
Colgar contenidos propios en una página web para ser compartidos	–	37,3	–	31,6
Jugar o descargar juegos, imágenes, películas ó música	–	50,9	–	49,9
Banca y venta				
Banca electrónica y actividades financieras	37,3	42,0	34,8	39,3
Banca y venta: Ventas de bienes y servicios	10,0	4,0	6,8	6,6
Educación y formación				
Buscar información sobre educación, formación u otro tipo de cursos	34,8	54,8	47,9	53,9
Realizar algún curso vía Internet de cualquier materia	8,3	12	10,4	12,4
Consultar Internet para algún tipo de aprendizaje	27,2	40,8	44,3	48,4

* Porcentaje sobre el total de personas de 16 a 74 años de edad que han utilizado Internet en los últimos 3 meses.

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de la Encuesta sobre Equipamientos y Uso de Tecnologías de la Información y Comunicación en los Hogares, (INE).

Aunque un porcentaje creciente de la población canaria hace uso del comercio electrónico, aún está muy poco extendido su uso, especialmente en comparación con otras economías europeas. Los últimos datos disponibles sugieren que el 21,7% de la población de 16 a 74 años de edad ha hecho alguna vez alguna compra a través de Internet.

La principal partida dentro del comercio electrónico con fines privados o para el hogar es la conformada por Viajes o alojamientos de vacaciones. Un 61,2% de la población de 16 a 74 años de edad que realizó alguna compra on-line en el último año hizo alguna reserva de esta naturaleza¹⁸⁵. La segunda rúbrica con mayor presencia en las compras a través de Internet entre la población canaria es la reserva o compra de Entradas de espectáculos (33,2%).

185 La etapa recesiva por la que atraviesa la economía es el factor que explica el descenso del 65,5% en 2007 al 57,3% en 2008.

Tabla 2.58

USO DE LAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN. COMERCIO ELECTRÓNICO EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2007 - 2009 (datos expresados en %)

	CANARIAS			ESPAÑA		
	2007	2008	2009	2007	2008	2009
Total de Personas que han comprado alguna vez a través de Internet ¹	17,4	17,3	21,7	21,1	23,4	27,5
En el último mes ²	30,3	32,6	26,6	36,3	33,9	31,1
Hace más de 1 mes y menos de 3 meses ²	30,8	23,9	25,4	25,4	22,6	25,9
Hace más de 3 meses y menos de 1 año ²	26,5	21,9	30,8	25,8	26,9	26,6
Hace más de 1 año ²	12,3	21,6	17,2	12,5	16,5	16,5
Total de Personas que han comprado por Internet últimos 12 meses ²	87,7	78,4	82,8	87,5	83,4	83,6
Productos de alimentación	1,5	3,5	0,7	8,4	8,8	8,8
Bienes para el hogar (muebles, juguetes, etc.)	6,2	5,8	8,4	12,9	13,3	18,1
Películas, música	14,4	14,8	7,3	11,5	12,5	11,8
Libros, revistas, periódicos, material informativo on line	12,1	14,1	16	19,2	20,6	19,6
Material deportivo, ropa	13,5	16,4	10,9	15,4	19,4	21,5
Software y actualizaciones (incluidos juegos ordenador y videoconsolas)	13,1	9,9	15,5	16,3	13	23,9
Software de juegos de ordenador y de videoconsolas y sus actualizaciones	—	—	5,1	—	—	10,9
Otro software de ordenador y sus actualizaciones	—	—	10,4	—	—	13
Equipo informático (ordenadores y accesorios)	6,6	3,8	8,5	14,5	14,7	14,9
Equipamiento electrónico (p. ej. cámaras.)	11,1	5	5,7	16,8	16,7	18
Servicios de telecomunicaciones	—	—	5,3	—	—	10,4
Compra de acciones, servicios financieros o de seguros	4,5	3,7	7,9	6,7	6,9	6,9
Viajes o alojamientos de vacaciones	65,5	57,3	—	61,2	60,4	—
Alojamiento de vacaciones (hotel, apartamento, etc.)	—	---	27,5	—	—	48,1
Otros servicios para viajes (billetes de transporte público, alquiler de coches, etc.)	—	—	47	—	—	49,9
Entradas para espectáculos (cine, teatros, conciertos,...)	39,4	30,2	28	33,2	35,9	36,4
Loterías o apuestas	5,9	1,2	—	3,9	4	—
Medicamentos	—	—	0	—	—	0,7
Otros productos o servicios	16,9	10,8	14,6	10,6	14,1	14,2

¹ Porcentaje sobre la población de 16 a 74 años.

² Porcentaje sobre la población de 16 a 74 años que ha comprado alguna vez a través de Internet.

³ Porcentaje sobre la población de 16 a 74 años que ha comprado por Internet en los últimos 12 meses.

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de la Encuesta sobre Equipamientos y Uso de Tecnologías de la Información y Comunicación en los Hogares, (INE).

2.3.4.2.1.2. Uso de las tecnologías de la información y la comunicación entre los niños canarios

El uso de las TICs está mucho más extendido entre la población infantil que entre las personas de más edad. Así, por ejemplo, mientras que la proporción de personas de 16 a 74 años que ha usado el ordenador en los últimos tres meses apenas supera el 61% en Canarias, entre los niños de edades comprendidas entre los 10 y 15 años este porcentaje se eleva hasta el 93,1%. A nivel nacional este porcentaje se sitúa por encima del registrado en Canarias. De hecho,

en 2009 Canarias aparece como la sexta Comunidad Autónoma española con una menor proporción de niños usuarios frecuentes del ordenador.

Pese a este mal dato, debe destacarse que en comparación con el año 2008 se ha mejorado en algo. Entonces el porcentaje de niños que usaban el ordenador era del 90,5%, la brecha respecto el conjunto nacional era mucho más amplia, y, además, Canarias aparecía como la segunda Comunidad con peor registro.

Al igual que sucede con la población de 16 a 74 años, el lugar más habitual en el que los niños de entre 10 y

15 años hacen uso del ordenador es la vivienda particular. El centro de estudios figura en segundo lugar, aunque el porcentaje es ostensiblemente inferior en Canarias que a nivel nacional.

Una situación similar a la observada respecto al nivel de uso del ordenador entre los niños, se aprecia también en el grado de penetración de Internet en este grupo de edad. Así, mientras que un 88,6% de éstos se ha conectado a Internet en los últimos tres meses, entre las personas de 16 a 74 años este porcentaje se sitúa en el 56,9%. A diferencia de lo que sucede con la proporción de niños que usan frecuentemente el ordenador, el porcentaje de niños canarios que usan Internet con relativa frecuencia se ha situado en 2009 por encima del promedio nacional.

Nuevamente, la vivienda particular aparece como el principal lugar de uso de Internet entre la po-

blación infantil. El segundo lugar más frecuente a la hora de conectarse a Internet es el centro de estudios. Un 50,8% de los niños que hicieron uso de Internet en el último trimestre se habían conectado desde su centro de estudios. A nivel nacional este porcentaje es sustancialmente más elevado (58,9%).

Debe insistirse sobre lo necesario que resulta cerrar esta brecha, habida cuenta del efecto demostración positivo que ejerce sobre las generaciones más jóvenes el uso de las nuevas tecnologías en el centro de estudios. La potenciación y familiarización de los niños con las TICs en el propio centro de estudios supondrá, en un futuro próximo, poder contar con generaciones de jóvenes más afines a la cultura de la Sociedad de la Información, lo que potenciará, sin duda, su expansión en todos los ámbitos de la sociedad.

Tabla 2.59

USO QUE LOS NIÑOS DE 10 A 15 AÑOS HACEN DE LAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2007 - 2009 (datos expresados en %)

	2007	2008	2009	2007	2008	2009
Telefonía móvil						
Niños que disponen de teléfono móvil ¹	71,6	66,9	72,0	64,7	65,8	68,4
Ordenadores						
Total de niños usuarios de ordenador en los últimos 3 meses ¹	90,6	90,5	93,1	92,8	94,1	94,5
Total de niños usuarios de ordenador en la vivienda en los últimos 3 meses ¹	75,0	73,9	89,4	79,2	85,6	83,2
Para ocio, música, juegos ²	81,3	85,0	76,6	85,0	84,9	86,5
Para trabajos escolares ²	91,5	86,9	96,6	90,2	91,9	93,9
Otros usos ²	8,2	15,1	34,5	7,2	17,8	29,2
Internet						
Total de niños usuarios de Internet en los últimos 3 meses ¹	72,6	79,4	88,6	76,8	82,2	85,1
Lugar de uso de Internet						
Desde la vivienda ³	70,3	67,0	80,7	71,3	76,0	80,4
Desde la vivienda de familiares y amigos ³	43,1	24,8	15,4	33,5	28,6	30,0
Desde el centro de estudios ³	47,9	49,3	50,8	54,3	58,7	58,9
Desde centros públicos ³	21,2	8,6	12,2	16,2	14,6	15,7
Desde cibercafés y similares ³	17,0	13,9	11,4	12,7	8,6	7,8
Desde otros lugares ³	0,0	6,5	1,3	2,1	2,3	2,2
Usos de Internet						
Para ocio, música, juegos ³	89,5	82,7	78,7	83,6	84,4	88,0
Para trabajos escolares ³	93,1	91,7	95,3	90,6	92,4	93,4
Otros usos ³	11,0	15,7	36,2	9,0	18,7	28,2

¹ Porcentaje sobre el total de niños de 10 a 15 años de edad.

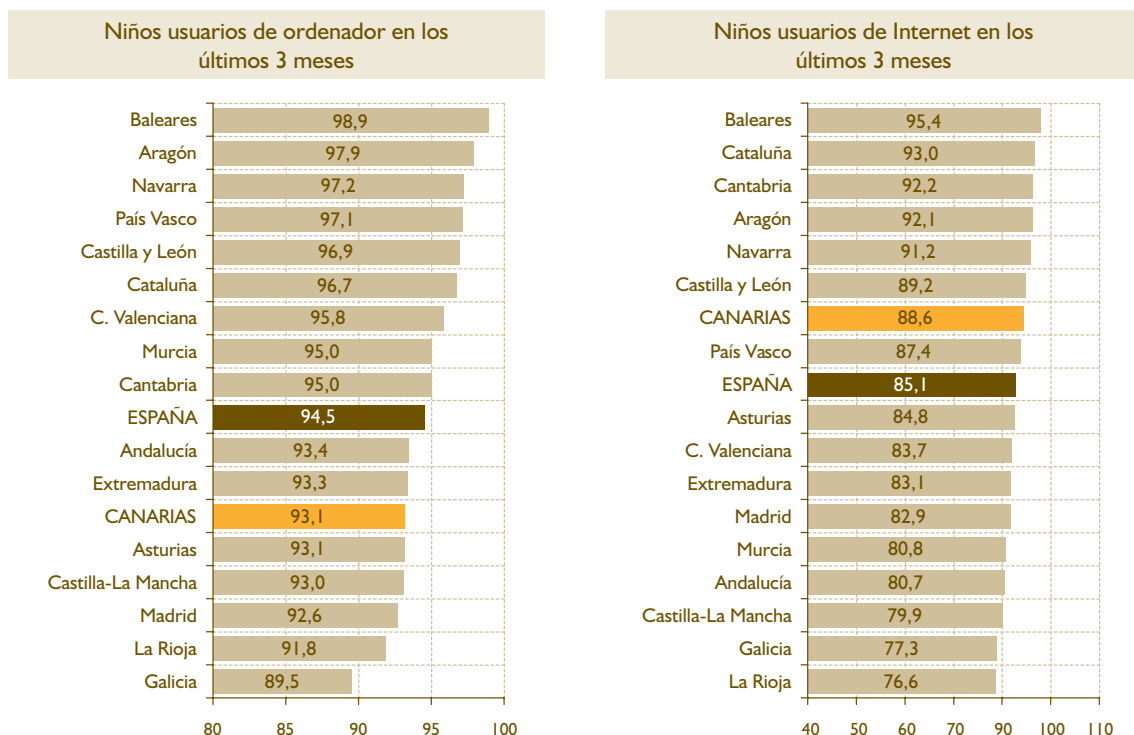
² Porcentaje sobre el total de niños de 10 a 15 años de edad que han hecho uso del ordenador en el último trimestre.

³ Porcentaje sobre el total de niños de 10 a 15 años de edad que han hecho uso de Internet en el último trimestre.

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de la Encuesta sobre Equipamientos y Uso de Tecnologías de la Información y Comunicación en los Hogares, (INE)

Gráfico 2.158

NIÑOS DE 10 A 15 AÑOS USUARIOS DE INTERNET EN CANARIAS. COMPARATIVA CON EL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS. 2008 (datos expresados en %)



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de la Encuesta sobre Equipamientos y Uso de Tecnologías de la Información y Comunicación en los Hogares, (INE).

2.3.4.2.1.3. La sociedad de la información en los centros educativos en Canarias

Una de las vías más efectivas para introducir las nuevas tecnologías en la sociedad es a través de su progresiva incorporación en los centros educativos. Más allá de las nuevas aplicaciones docentes que ofrece, la promoción del desarrollo económico, social y cultural en la sociedad de la información y el conocimiento no se entiende sin el fortalecimiento de este pilar básico.

Según los datos publicados de la Estadística de la Sociedad de la Información y la Comunicación en los Centros Educativos, del Ministerio de Educación y Ciencia, Canarias figura entre las Comunidades Autónomas con una peor dotación de ordenadores por alumnos referidos, reflejo de una posición relativa de desventaja frente a los centros de otras Comunidades Autónomas en cuanto a equipamiento TIC se refiere.

En promedio de los últimos cuatro cursos académicos para los que se dispone de información (desde el curso 2004-2005 hasta el curso 2007-2008) en los centros educativos canarios ha habido 9,8 alumnos por ordenador destinado a tareas de enseñanza y aprendizaje¹⁸⁶, y 12,4 alumnos por ordenador destinado a la docencia¹⁸⁷. En el conjunto nacional estos ratios han sido, respectivamente, 7,4 y 9,4. Es decir, que en los centros canarios el número de ordenadores por alumno es ostensiblemente menor que en el promedio nacional, lo que pone claramente de manifiesto la necesidad de avanzar en la dotación de los centros escolares canarios en este tipo de equipamientos básicos.

A pesar de la peor situación relativa de los centros educativos canarios, en los últimos años se ha logrado ir reduciendo el número de alumnos por ordenador. Así, por ejemplo, en el curso 2004-2005 el número de alumnos por ordenador destinado a tareas de en-

¹⁸⁶ Ordenadores destinados preferentemente a tareas de docencia directa con alumnos o para utilización directa por alumnos y los ordenadores destinados a tareas propias del profesorado.

¹⁸⁷ Ordenadores destinados preferentemente a tareas de docencia directa con alumnos o para utilización directa por alumnos. No se incluyen los ordenadores destinados a tareas propias del profesorado.

Tabla 2.60

DOTACIÓN EN ORDENADORES DE LOS CENTROS EDUCATIVOS EN CANARIAS Y ESPAÑA. CURSOS 2004 - 2005, 2005 - 2006, 2006 - 2007, 2007 - 2008 (número de alumnos por ordenador)

	CANARIAS				ESPAÑA			
	2004-2005	2005-2006	2006-2007	2007-2008	2004-2005	2005-2006	2006-2007	2007-2008
Alumnos por ordenador (destinado a tareas de enseñanza y aprendizaje)								
Total centros	11,9	10,1	9,0	8,0	8,8	8,0	6,6	6,1
Total centros públicos	11,2	9,4	8,4	7,4	7,9	7,0	5,7	5,3
Centros públicos de enseñanza primaria	25,8	20,8	14,8	11,9	9,8	8,7	6,7	6,3
Centros públicos de enseñanza secundaria	7,6	6,4	6,1	5,5	6,8	6,0	5,1	4,6
Total centros privados	15,0	13,6	12,4	11,4	11,6	11,1	10,0	9,4
Alumnos por ordenador (destinado a la docencia con alumnos)								
Total centros	15,2	12,8	11,3	10,1	10,3	9,3	7,8	10,1
Total centros públicos	14,6	12,0	10,6	9,3	9,3	8,3	6,7	9,3
Centros públicos de enseñanza primaria	35,0	28,5	18,8	15,4	11,3	10,1	7,7	15,4
Centros públicos de enseñanza secundaria	9,8	8,0	7,6	6,9	8,0	7,1	6,0	6,9
Total centros privados	17,7	16,3	14,8	13,9	13,6	13,0	11,8	13,9

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de la Estadística de la Sociedad de la Información y la Comunicación en los Centros Educativos (Ministerio de Educación y Ciencia).

señanza y aprendizaje en los centros educativos canarios era de 11,9; tres años más tarde (curso 2007-2008) este ratio había descendido hasta lo 8 alumnos por ordenador. No obstante, esta tendencia ha sido generalizada en todo el territorio nacional, por lo que sigue existiendo un diferencial claro respecto a los ratios nacionales.

Al diferenciar entre centros educativos públicos y privados, se comprueba que son los privados los que peor dotación relativa presentan. En el curso 2007-2008, último para el que se dispone de información, en los centros educativos privados canarios la relación era de 11,4 alumnos por ordenador destinado a tareas de enseñanza y aprendizaje y de 13,9 alumnos por ordenador destinado a la docencia. Aunque a nivel nacional también se observa una peor dotación relativa de los centros privados frente a los públicos, estos ratios son mejores que en Canarias (9,4 y 11,2, respectivamente). De hecho, únicamente en seis Comunidades Autónomas los centros privados están peor dotados de ordenadores que en Canarias.

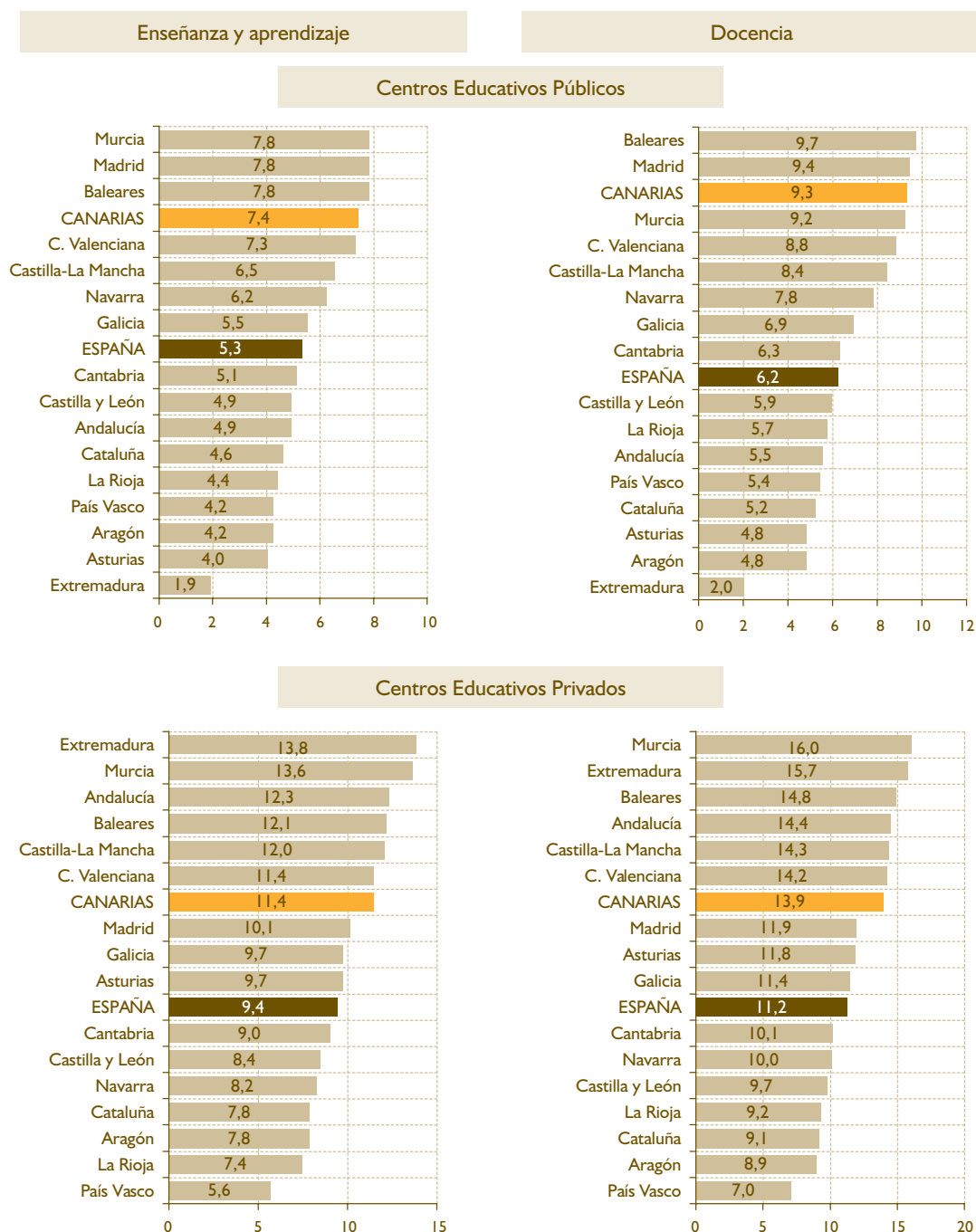
Aunque la dotación relativa de ordenadores en los centros educativos públicos no universitarios de Canarias es mejor que la de los centros priva-

dos, la situación relativa en el mapa autonómico es especialmente preocupante y reclama de medidas urgentes tendentes a mejorar la situación. En efecto, los datos del Ministerio señalan que en el curso 2007-2008 el ratio promedio de alumnos por ordenador destinado a tareas de enseñanza y aprendizaje en los centros públicos canarios fue de 7,4, frente a un 5,3 a nivel nacional. Y el ratio de alumnos por ordenador destinado a docencia fue en Canarias de 9,3, frente a un ratio de 6,2 a nivel nacional. Canarias figura así entre las Comunidades Autónomas con una peor equipación relativa en el mapa autonómico nacional.

Aunque en el transcurso de los últimos años se ha mejorado notablemente, la situación actual aún demanda de avances sustanciales en la dotación en equipos técnicos e informáticos de los centros educativos canarios. Así, por ejemplo, la edición del año 2007 del Informe Anual de la Sociedad de la Información en Europa (i2010) señala que la media de la Unión Europea de los veinticinco (EU-25) es de 9 alumnos por ordenador, aunque en los países de cabeza (Dinamarca, Holanda, Reino Unido y Luxemburgo) el ratio es ostensiblemente inferior (4 ó 5 alumnos por ordenador).

Gráfico 2.159

DOTACIÓN EN ORDENADORES DE LOS CENTROS EDUCATIVOS EN CANARIAS. COMPARATIVA CON EL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS. CURSO 2007 - 2008 (número de alumnos por ordenador)



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de la Estadística de la Sociedad de la Información y la Comunicación en los Centros Educativos (Ministerio de Educación y Ciencia).

2.3.4.2.1.4. Penetración de la Sociedad de la Información en las empresas canarias

Al igual que sucede con los hogares, el nivel de equipamiento TIC de las empresas canarias no difiere sustancialmente del existente en el conjunto nacional. Donde se aprecian diferencias más significativas, una vez más, es en la intensidad de uso de la misma.

Según se desprende de los últimos datos publicados de la Encuesta de Uso de Tecnologías de la Información y Comunicación y Comercio Electrónico en las Empresas, en el año 2009 la mayor parte de las empresas¹⁸⁸, tanto nacionales como canarias, disponían de ordenador, conexión a Internet y correo electrónico. La tecnología de conexión a Internet más generalizada es la Banda ancha. Sin embargo, la proporción de empresas con sitio web propio sigue siendo baja, aunque en ascenso. Y de las que se han dotado de una web propia, muy pocas son las que le sacan el máximo provecho a esta herramienta. Aún hoy es muy reducida la frac-

ción de empresas canarias con web que permiten su personalización por parte de los clientes habituales, que ofrecen la posibilidad de realizar pagos online, o dan la opción de que el cliente pueda personalizar o intervenir en el diseño del producto. Expresado en otros términos, las empresas que disponen de página web la utilizan, principalmente, para dar a conocer la empresa y sus productos. La segunda utilidad más frecuente es la de facilitar el acceso a catálogos de productos y listas de precios. Por ahora, son muy pocas las empresas que ofrecen a sus clientes un *site* personalizado para ellos o servicios posventa.

A la luz de esta información, parece evidente que entre un amplio segmento del empresariado canario aún no hay una conciencia clara de los retos y oportunidades que significan las TIC. La escasa importancia que se concede al desarrollo de un sitio web propio y sus potencialidades es un ejemplo de ello. Este caso resulta especialmente llamativo, pues no debe olvidarse que en los últimos años se han puesto en marcha diversos planes de concienciación y difusión. Por ejemplo, el Ministerio

Tabla 2.6 I

EQUIPAMIENTO EN TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN DE LAS EMPRESAS DE 10 Y MÁS ASALARIADOS EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2006 - 2009 (datos expresados en %)

	CANARIAS				ESPAÑA			
	2006	2007	2008	2009	2006	2007	2008	2009
Ordenadores¹	98,8	99,0	96,8	98,0	98,4	98,7	97,8	98,6
Red de Área Local (LAN)¹	67,7	67,9	75,9	77,0	70,8	70,9	78,5	83,0
Red de Área Local (LAN) sin hilos¹	16,2	17,6	23,2	30,6	17,2	19,3	29,2	34,7
Conexión a Internet¹	90,5	98,3	94,1	95,0	92,7	94,3	94,9	96,2
Conexión a Internet mediante módem ²	18,3	17,7	10,0	10,0	16,1	16,9	9,6	7,3
Conexión a Internet mediante RDSI ²	17,5	17,7	12,9	15,3	19,4	19,3	15,1	14,6
Conexión a Internet mediante banca ancha ²	96,5	95,0	98,6	96,3	94,0	95,2	97,1	97,5
Conexión a Internet mediante telefonía móvil ²	28,4	18,6	25,7	26,8	26,7	25,7	29,4	34,0
Conexión a Intranet¹	23,6	23,6	13,3	18,7	27,8	26,6	18,2	23,1
Conexión a Extranet¹	9,2	10,6	6,3	11,0	12,8	13,5	9,1	14,6
Correo electrónico (e-mail)¹	89,5	92,8	90,9	94,0	92,3	92,4	93,3	94,7
Conexión a Internet y sitio/página Web²	38,9	37,3	44,6	48,1	50,2	51,9	57,5	58,9
Empresas con sistemas informáticos para la gestión de pedidos	24,4	22,3	29,2	16,7	33,8	31,7	23,0	12,1

¹ Porcentaje sobre el total de empresas de 10 y más asalariados.

² Porcentaje sobre el total de empresas de 10 y más asalariados con disponían de conexión a Internet.

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de Encuesta de Uso de Tecnologías de la Información y Comunicación y Comercio Electrónico en las Empresas (INE).

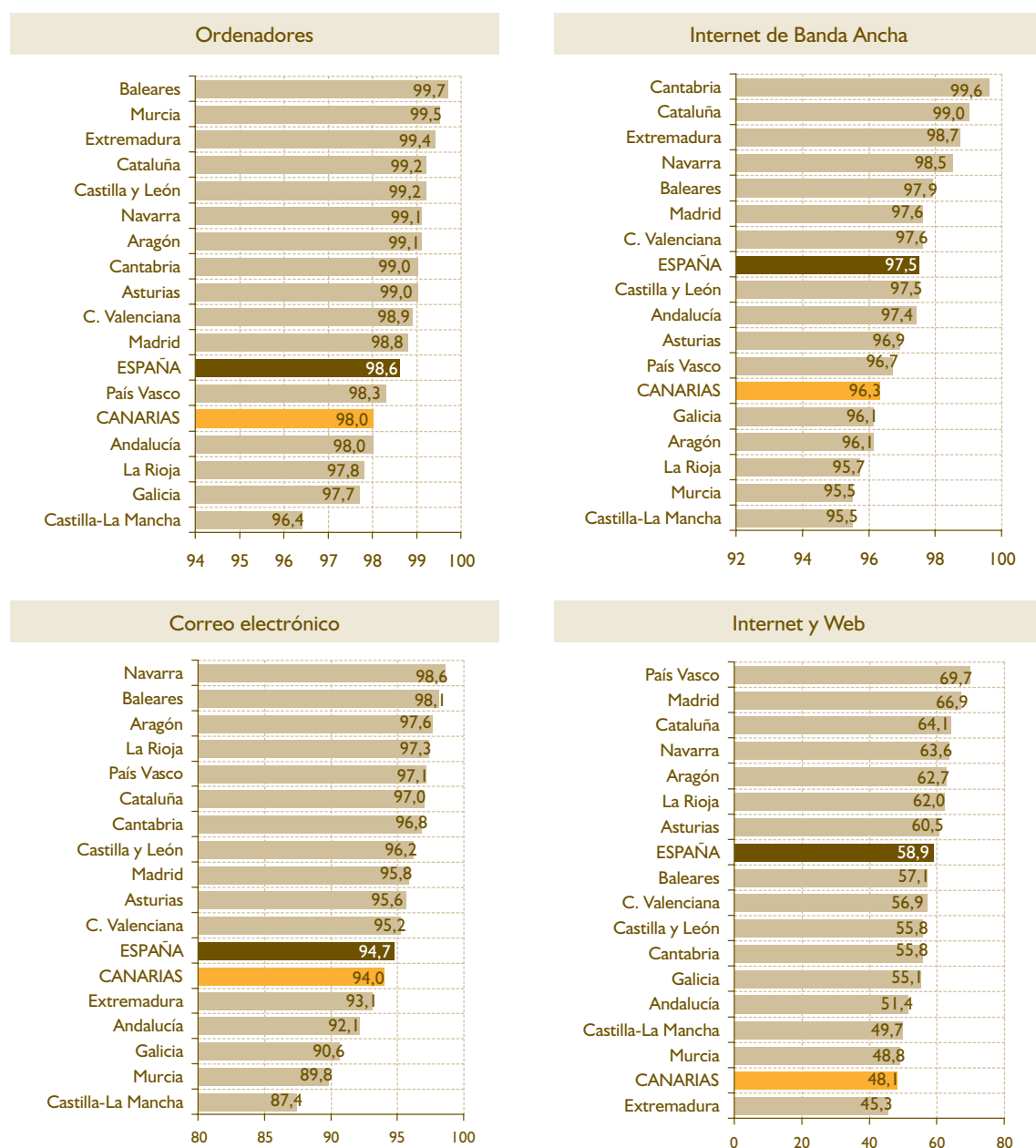
188 La información que se comenta en este epígrafe se refiere, en todo momento, a la penetración de las nuevas tecnologías en las empresas de 10 o más asalariados. En el marco de la Encuesta 2007-2008 se investigó una muestra independiente de empresas de menos de 10 asalariados (microempresas). Esta información será analizada en el próximo apartado, dedicado específicamente a las microempresas.

de Industria, Turismo y Comercio, en el marco del Plan Avanza, ha promovido el programa NEW (Ninguna Empresa sin Web). Con esta iniciativa, puesta en marcha en el mes de septiembre de 2007, se pretendía fomentar el uso de Internet en

las empresas españolas a través de la contratación de servicios de conectividad, alojamiento, dominio y correo electrónico, y equiparar a la media europea la presencia de las empresas españolas en la red.

Gráfico 2.160

EQUIPAMIENTO EN TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN DE LAS EMPRESAS DE 10 Y MÁS ASALARIADOS EN CANARIAS. COMPARATIVA CON EL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS. 2009 (datos expresados en %)*



* Porcentaje sobre el total de empresas de 10 y más asalariados.

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de Encuesta de Uso de Tecnologías de la Información y Comunicación y Comercio Electrónico en las Empresas (INE).

Resulta evidente que la plena integración de las empresas canarias en la Sociedad de la Información demanda de algo más que planes públicos de ayuda (económica). Éstos deben ir acompañados de un reforzamiento del entorno y cultura digitales que permitan su rentabilización, y que hagan que el empresario perciba claramente la utilidad (necesidad) de su uso creciente.

La información relativa a las empresas manejada anteriormente se refería a empresas de 10 o más asalariados. No obstante, y como es ampliamente conocido, el tejido empresarial de Canarias está formado fundamentalmente por microempresas¹⁸⁹. Resulta comprensible que en el camino hacia la integración en la Sociedad de la Información, no todas las empresas han avanzado al mismo ritmo ni con la misma intensidad. Las empresas de mayor dimensión han sido las que han liderado el proceso de asimilación de las tecnologías de la información y la comunicación. Las microempresas, aunque han iniciado también este mismo proceso, lo están haciendo a una velocidad claramente inferior, de tal suerte que en la actualidad muestran unos niveles de penetración de las nuevas tecnologías notablemente inferiores a los de las empresas de mayor tamaño.

Los datos de la última Encuesta de Uso de Tecnologías de la Información y Comunicación y Comercio Electrónico en las Empresas permiten confirmar el menor equipamiento en tecnologías de la información y de comunicación que disponen las microempresas frente al de las empresas de 10 o más empleados asalariados. Así, por ejemplo, en el año 2009, únicamente el 63% de las microempresas canarias disponía de ordenador. La proporción de empresas canarias con 10 o más asalariados que contaba con este equipamiento básico fue, ese mismo año, del 98%. De igual forma, el porcentaje de microempresas con conexión a Internet (55,9%), con Red de Área Local (20%) o con página Web (25%) es menor que el de las empresas de 10 y más empleados asalariados.

El dato más positivo desde la óptica de la infraestructura tecnológica de la que dispone la microempresa canaria es el relativo al grado de incorporación de la Banda ancha como tecnología de acceso a Internet. En concreto, en el año 2009, aunque únicamente un 55,9% de las microempresas contaba con acceso a Internet a través de Banda ancha, en términos de las microempresas que cuentan con conexión de Inter-

Tabla 2.62

PENETRACIÓN DE LAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN EN LAS MICROEMPRESAS EN CANARIAS Y ESPAÑA. COMPARATIVA CON LAS EMPRESAS DE 10 Y MÁS ASALARIADOS. 2007 - 2009 (datos expresados en %)

	CANARIAS						ESPAÑA					
	2007		2008		2009		2007		2008		2009	
	Empresas	Dotación relativa ³	Empresas	Dotación relativa ³	Empresas	Dotación relativa ³	Empresas	Dotación relativa ³	Empresas	Dotación relativa ³	Empresas	Dotación relativa ³
Ordenadores ¹	56,0	56,5	55,5	57,3	63,0	64,3	61,2	62,0	64,7	66,1	66,3	67,2
Red de Área Local (LAN) ¹	24,3	35,8	17,1	22,5	20,4	26,5	22,2	31,3	20,9	26,6	20,0	24,0
Conexión a Internet ¹	46,9	47,7	46,9	49,8	55,9	58,8	48,0	50,9	53,0	55,8	55,9	58,1
Conexión a Internet de Banda ancha ²	94,3	99,2	93,7	95,0	89,1	92,5	90,3	94,8	92,3	95,1	93,3	95,7
Correo electrónico (e-mail) ¹	41,0	44,2	44,2	48,6	51,9	55,2	44,1	47,7	49,1	52,6	51,7	54,6
Conexión a Internet y sitio/página Web ²	19,7	52,8	15,1	33,9	24,6	51,1	20,8	40,0	21,4	37,3	21,9	37,1

¹ Porcentaje sobre el total de microempresas.

² Porcentaje sobre el total de microempresas que disponen de Internet.

³ Ratio entre el porcentaje de microempresas y el porcentaje de empresas con 10 o más (en %).

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de Encuesta de Uso de Tecnologías de la Información y Comunicación y Comercio Electrónico en las Empresas (INE).

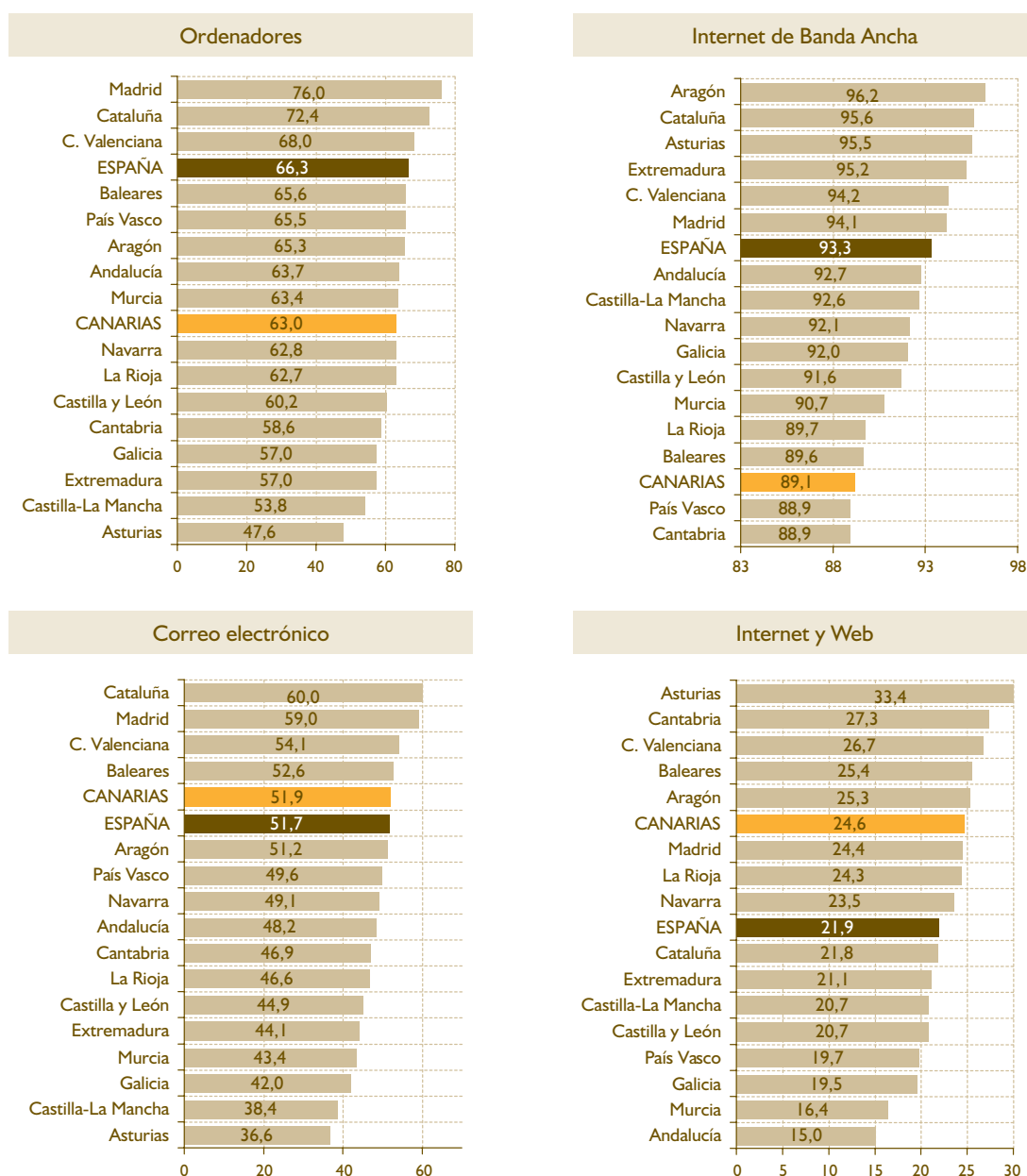
189 Empresas con menos de 10 empleados asalariados.

net supone un 92,5%. Es decir, que en términos relativos, el orden de implantación de la tecnología de Banda ancha en las microempresas canarias es similar al existente entre las empresas de 10 y más empleados asalariados.

Con todo, la menor integración de las empresas de menor dimensión en la Sociedad de la Información no es, en absoluto, un rasgo exclusivo del tejido empresarial canario. La situación se repite en el conjunto del territorio nacional.

Gráfico 2.161

PENETRACIÓN DE LAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN EN LAS MICROEMPRESAS EN CANARIAS. COMPARATIVA CON EL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS. 2009 (datos expresados en %)*



* Porcentaje sobre el total de microempresas.

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de Encuesta de Uso de Tecnologías de la Información y Comunicación y Comercio Electrónico en las Empresas (INE).

2.3.4.2.2. Investigación, desarrollo e innovación

Junto a la adopción de las TIC, los procesos de Investigación Científica y el Desarrollo Tecnológico (I+D) y los de innovación se constituyen como los motores fundamentales del crecimiento y la competitividad de las sociedades modernas, gracias, fundamentalmente, a las ganancias que promueven en los niveles de productividad.

En los Informes Anuales de los últimos años se ha abordado el análisis pormenorizado de las distintas fuentes estadísticas que ofrecen información para España y sus regiones sobre estos aspectos tan importantes para el crecimiento. La conclusión que se desprende es clara: Canarias acumula también en estas variables un importante retraso, que, sin duda, se encuentra en la base de sus pobres resultados en términos de productividad y competitividad.

Más allá del patrón de especialización actual de la economía canaria y del predominio en ella de empresas de recudida dimensión, una cuestión que debería plantearse es la relativa al entramado institucional más favorable a los procesos de I+D+i. La experiencia acumulada nos indica con claridad que en la actualidad no disponemos de las instituciones más favorables a la asunción de los riesgos que entraña este tipo de actividades.

Tal y como se explicó en el apartado 2.1 del presente Informe, el proceso de crecimiento puede tener dos orígenes: la imitación y la innovación. Estas dos fuerzas cobran diferente protagonismo dependiendo del grado de desarrollo económico del que parte un territorio. La imitación suele ser la vía dominante de crecimiento en las fases iniciales de desarrollo. Pero a medida que una economía o sector se aproxima a la frontera de conocimiento mundial, más relevante será la innovación en la promoción del crecimiento.

Como es fácilmente entendible, las instituciones que son válidas en un modelo imitativo no tienen por qué serlo en otro basado en la innovación, lo que genera la necesidad de entrar a revisarlas. Expresado en otros términos, el tan pretendido cambio de modelo económico canario, que según se mantiene desde los poderes públicos, se quiere sustentar, como no podía de ser otra forma, sobre la economía del co-

nocimiento, no será posible sin una reconsideración de nuestro marco institucional. Suponer que se podrá alcanzar este objetivo simplemente a través de mecanismos más o menos generosos de subvención pública resulta erróneo, además de un derroche.

Según se desprende de los últimos datos de la Estadística sobre las Actividades en Investigación Científica y Desarrollo Tecnológico, el gasto interno en I+D¹⁹⁰ en el año 2008 en Canarias ascendió 268,8 millones de euros, lo que significó 0,62% del Producto Interior Bruto (PIB) de la Comunidad y un incremento respecto al año anterior del 0,8% (2 millones de euros). A nivel nacional, el gasto en I+D ascendió, ese mismo año, a más de 14.701 millones de euros, o, lo que es lo mismo, el 1,35% del PIB español, una participación relativa que duplica la de Canarias.

Como ya se indicó al comienzo de este epígrafe, el porcentaje del PIB destinado a actividades de I+D es uno de los indicadores estructurales elegidos por la Comisión Europea y el Consejo Europeo para valorar los progresos en relación a la Estrategia de Lisboa. Concretamente, en el Programa Nacional de Reformas español se especificó un objetivo del 2% para el conjunto de la economía española. En el caso de la Comunidad Autónoma de Canarias el objetivo se concretó en el 1,5% del PIB regional.

A la luz de la última información suministrada por el INE, Canarias es la Comunidad española que junto con Baleares dedica una menor fracción de su PIB a I+D. No obstante, dado que cada Comunidad Autónoma tiene establecido un objetivo diferente, resulta más adecuado hacer la comparativa regional atendiendo a la dinámica reciente y el diferencial respecto al objetivo establecido para el año 2010 en cada caso.

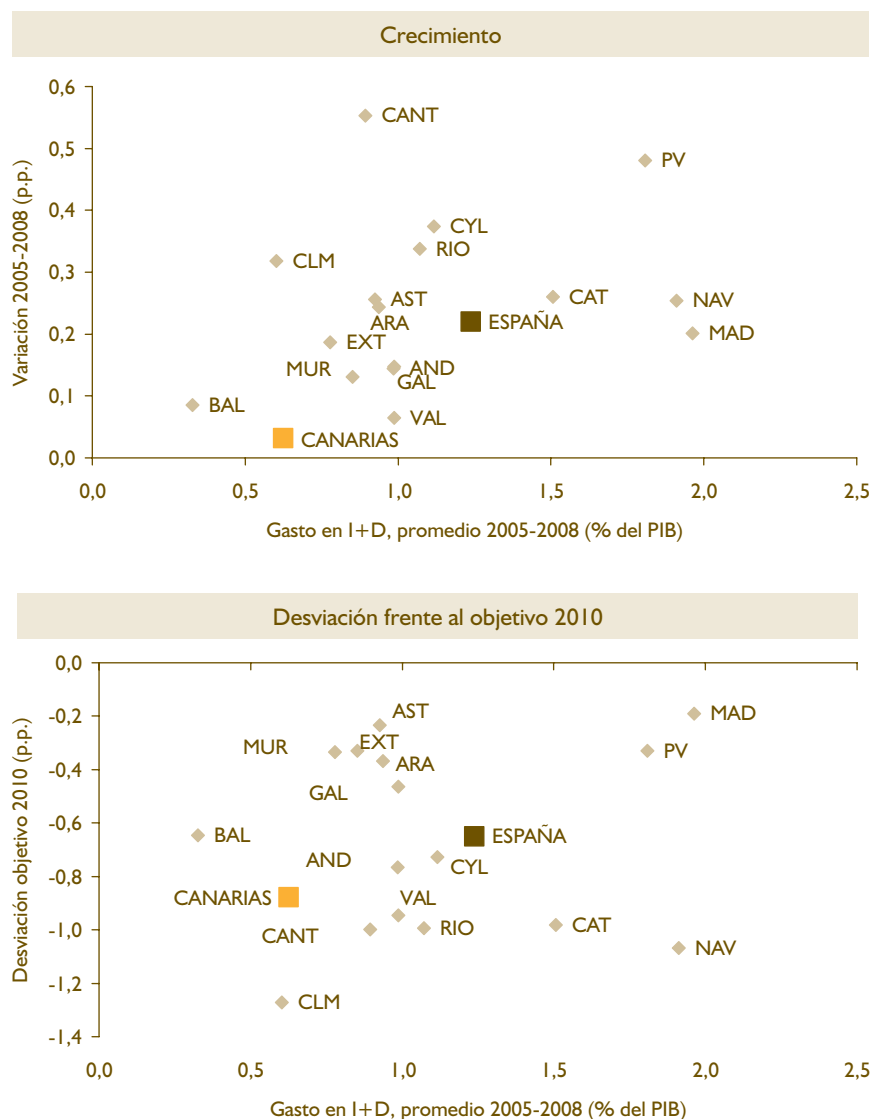
Los datos del INE no sólo apuntan a que Canarias es la segunda Comunidad Autónoma que destina un menor porcentaje de su PIB a actividades de I+D, sino que, además, entre 2005 y 2008 ha sido en donde este tipo de gasto ha experimentado un menor ritmo de avance. Adicionalmente, Canarias es la séptima Comunidad más alejada de su objetivo para 2010.

Por lo que se refiere a la distribución del gasto interno en Investigación Científica y Desarrollo Tecnológico por sectores de ejecución, un aspecto destacado en Canarias es la reducida participación de las empresas,

¹⁹⁰ Se consideran gastos en actividades de I+D a todas las cantidades destinadas a actividades de I+D, realizadas dentro de la unidad o centro investigador (gastos internos) o fuera de éstos (gastos externos), cualquiera que sea el origen de fondos. Los gastos internos comprenden tanto los gastos corrientes como los de capital. Dentro de los gastos corrientes se distingue entre gastos de personal y otros gastos corrientes. Los gastos de personal comprenden el total de retribuciones del personal, incluidos los seguros sociales, es decir, lo que se denomina coste empresarial del personal. Los gastos de capital comprenden la inversión bruta en capital fijo utilizado por las unidades en los programas de I+D (Estadística sobre las Actividades en Investigación Científica y Desarrollo Tecnológico. Metodología; INE 2002).

Gráfico 2.162

GASTO EN I+D EN CANARIAS Y EL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS. CRECIMIENTO Y DESVIACIÓN RESPECTO AL OBJETIVO MARCADO PARA EL AÑO 2010



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de la Estadística sobre las Actividades en Investigación Científica y Desarrollo Tecnológico (INE), CRE-2000 (INE) y Programa Nacional de Reformas.

que apenas supone un 22,6%, frente a una proporción del 55,1% a nivel nacional. Únicamente en Extremadura (19,3%) y Baleares (21,4%) la presencia del sector empresas es inferior.

Este indicador merece también una mención especial, pues junto con el porcentaje de hogares con conexión a Internet de banda ancha y el porcentaje del PIB dedicado a actividades de I+D, constituye uno de los indicadores estratégicos incluidos en el Programa Nacional de Reformas español para diagnosticar el grado de cumplimiento de los objetivos de la Estra-

tegia de Lisboa. Según se recoge en él, la proporción del gasto en I+D que debería ser financiado por las empresas en el conjunto nacional en 2010 debía ser del 55%. En el caso de la Comunidad canaria, el objetivo se estableció en el 41%.

Según se desprende de la Estadística sobre las Actividades en Investigación Científica y Desarrollo Tecnológico (INE), España en 2008 logró alcanzar el umbral fijado en el PNR para la participación empresarial en actividades de I+D, mientras que Canarias apenas logra superar la mitad del objetivo para 2010.

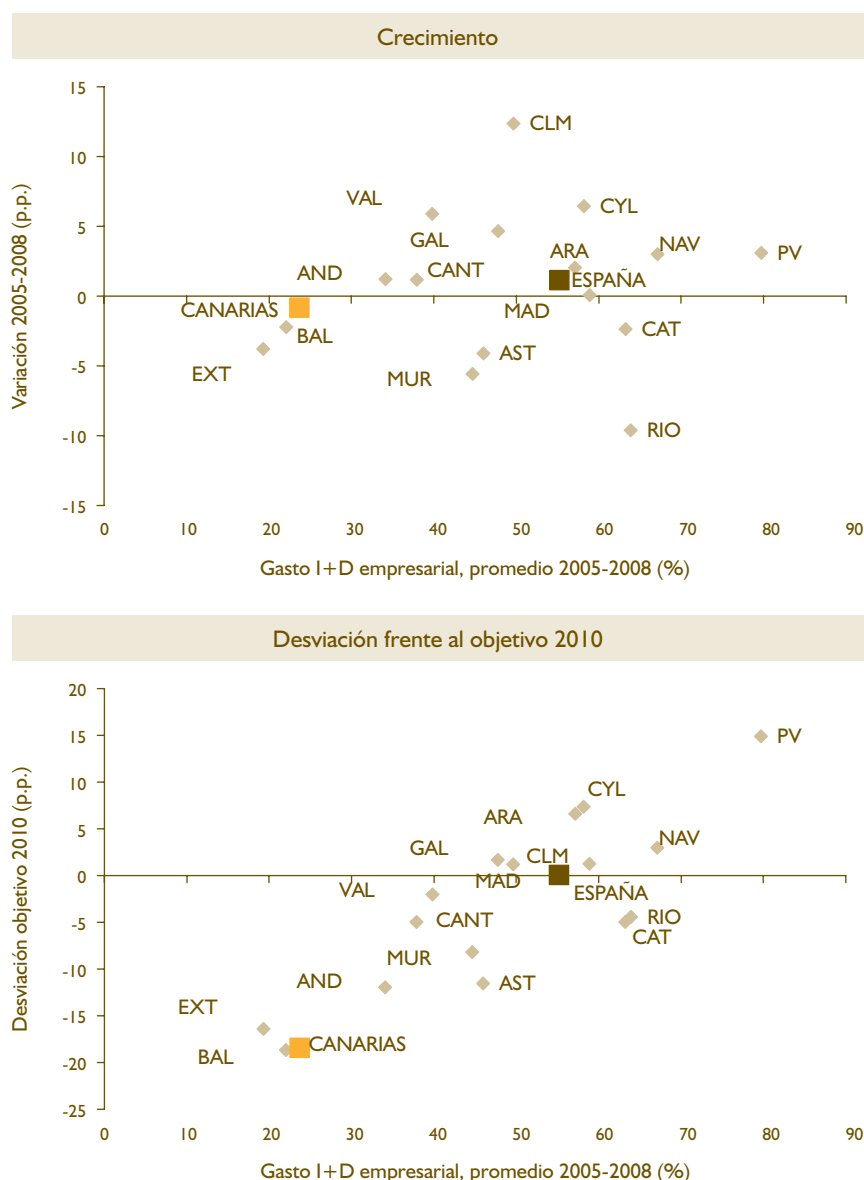
Es decir, que no sólo el gasto en I+D en Canarias resulta ser muy bajo, sino que la iniciativa empresarial privada resulta residual.

Teniendo en cuenta que el gasto total empresarial en I+D suele considerarse como un buen

indicador de la estrategia tecnológica de las empresas, de tal forma que su distribución territorial caracteriza en gran medida el potencial local de innovación (COTEC 2006)¹⁹¹, la lectura de los datos anteriores resulta, cuando menos, preocupante.

Gráfico 2.163

GASTO EMPRESARIAL EN I+D EN CANARIAS Y EL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS. CRECIMIENTO Y DESVIACIÓN RESPECTO AL OBJETIVO MARCADO PARA EL AÑO 2010



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de la Estadística sobre las Actividades en Investigación Científica y Desarrollo Tecnológico (INE), CRE-2000 (INE) y Programa Nacional de Reformas.

191 "Tecnología en Innovación en España", Fundación COTEC, junio 2006.

El personal dedicado a I+D es otra de las medidas habituales analizada a la hora de aproximarse al análisis del input de estas actividades¹⁹². Según se desprende de la Estadística sobre las Actividades en Investigación Científica y Desarrollo Tecnológico, en el año 2008 el personal dedicado a actividades de I+D en Canarias fue de 4.521,4¹⁹³, esto es, el 2,10% del personal empleado en estas actividades a nivel nacional. De esta forma, Canarias aparece en el contexto nacional como una de las regiones con una menor proporción de personal empleado en actividades de I+D.

En términos del personal investigador¹⁹⁴ ocupado en tareas de I+D la situación no varía significativamente. En 2008 Canarias concentraba el 2,48% de este colectivo a nivel nacional, menos incluso que en 2007. Resulta evidente que el número de investigadores en Canarias representa aún hoy una fracción muy reducida de la población ocupada total.

Por sectores, destaca la Enseñanza Superior, que en Canarias concentra el 56,62% del personal empleado en actividades de I+D, y el 67,27% del personal investigador. Estos porcentajes contrastan claramente con los registrados en el conjunto nacional, que se sitúan muy por debajo. El sector Empresas vuelve a ser el que concentra la menor proporción de empleados en actividades de investigación en Canarias, y que contrasta con la situación a nivel nacional, en donde la participación se sitúa en por encima del 40%, la mayor de los tres sectores considerados.

Finalmente, cuando enfrentamos la información relativa a los gastos internos en actividades de I+D con los relativos al personal empleado en aquellas, se obtiene, otra vez, una imagen no muy favorable respecto a la situación de Canarias en lo que podríamos considerar como el Sistema Nacional de Innovación. En concreto, los datos disponibles permiten comprobar que en Canarias el gasto por empleado en actividades de investigación es de los menores de España.

En base a la evidencia descrita anteriormente, parece claro que Canarias presenta una situación de relativo retraso en el contexto nacional, y, por extensión, en

el europeo, en materia de Investigación Científica y Desarrollo Tecnológico. Aun descontando el impacto que sobre la importancia relativa de este tipo de actividades tiene la estructura productiva (especialización) y empresarial (dimensión), parece claro que en Canarias debe seguir potenciándose el despegue de la I+D, especialmente aquella vinculada al sector empresarial, que es en donde las Islas muestran una especial debilidad.

Innovación tecnológica y gastos en I+D se encuentran estrechamente vinculados. En los Informes Anuales de años anteriores se ha puesto de manifiesto que Canarias también acumula grandes desventajas en innovación tecnológica. No obstante, antes de analizar la última información disponible, debemos recordar que las innovaciones tecnológicas no agotan el abanico de posibilidades de innovación.

Las innovaciones tecnológicas se caracterizan fundamentalmente por el desarrollo o uso de novedades tecnológicas, tanto en conocimiento como en desarrollo técnicos, y suelen estar enfocadas al sector manufacturero. Por su parte, las innovaciones no tecnológicas no necesitan involucrar necesariamente un cambio o adoptar una nueva tecnología, sino que pueden apoyarse en el uso de métodos innovadores de negocio, nuevos conceptos organizacionales u otras formas inmateriales de cambiar las actividades empresariales (Matilda Vicente 2008). No considerar la existencia de este tipo de innovaciones, más frecuentes en muchas ramas del sector servicios, significa dejar de reconocer que las empresas no sólo desarrollan y aplican nuevas tecnologías, sino que también adoptan y reorganizan los servicios que prestan, que modifican la organización interna, las relaciones externas y el marketing.

Según la tercera edición del Manual de Oslo, la innovación no tecnológica puede ser de dos tipos:

- Innovación de marketing o comercial: consiste en la introducción de un nuevo método de comercialización que entrañe importantes mejoras en el diseño o presentación del producto, en su posicionamiento, en su promoción o en su precio.

¹⁹² Se incluye como personal en I+D, a todo el personal empleado directamente en actividades de I+D, sin distinción de nivel de responsabilidad, así como a los que suministran servicios ligados directamente a los trabajos de I+D, como gerentes, administradores y personal de oficina. Se excluyen las personas que realizan servicios indirectos como el personal de cantina, seguridad, mantenimiento ..., aunque sus salarios se deben contabilizar como otros gastos corrientes en I+D (Estadística sobre las Actividades en Investigación Científica y Desarrollo Tecnológico. Metodología; INE 2002).

¹⁹³ A efectos de medición del personal conviene introducir el concepto de equivalencia a jornada completa (EJC) ya que la actividad de I+D del personal suele ser en muchos casos una actividad parcial o secundaria (Estadística sobre las Actividades en Investigación Científica y Desarrollo Tecnológico. Metodología; INE 2002).

¹⁹⁴ El personal de I+D se clasifica según las siguientes tres categorías: Investigadores, técnicos y auxiliares. Los investigadores son los científicos e ingenieros implicados en la concepción o creación de nuevos conocimientos, productos, procesos, métodos y sistemas y en la gestión de los correspondientes proyectos. También están incluidos los gerentes y administradores dedicados a la planificación y gestión de los aspectos científicos y técnicos del trabajo de los investigadores y que, normalmente, tienen una categoría igual o superior a las de las personas empleadas directamente como investigadores, tratándose a menudo de antiguos investigadores o de investigadores a tiempo parcial. También se incluyen los estudiantes posgraduados con un *salario/beca de estudio* que realizan actividades de I+D (Estadística sobre las Actividades en Investigación Científica y Desarrollo Tecnológico. Metodología; INE 2002).

Tabla 2.63

PERSONAL EMPLEADO EN ACTIVIDADES DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO EN CANARIAS Y ESPAÑA. DISTRIBUCIÓN POR SECTORES DE EJECUCIÓN. 2007 - 2008

	CANARIAS				ESPAÑA			
	2007		2008		2007		2008	
	Total Personal	Personal Investigador	Total Personal	Personal Investigador	Total Personal	Personal Investigador	Total Personal	Personal Investigador
Personal en Actividades de I+D								
Número de personas (en EJC)	4.513,7	3.256,0	4.521,4	3.246,7	201.108,2	122.624,1	215.676,4	130.986,3
Cuota nacional (%)	2,39	2,81	2,10	2,48	100	100	100,00	100,00
Variación interanual (%)	-6,67	2,15	0,17	-0,29	6,42	5,89	7,24	6,82
Distribución por Sectores de Ejecución								
Empresas								
Número de personas (en EJC)	603,1	341,4	650,9	308,3	88.041,6	42.399,1	95.691,2	46.672,8
Peso relativo (%)	13,36	10,49	14,40	9,50	43,78	34,58	44,37	35,63
Administración Pública								
Número de personas (en EJC)	1.273,4	749,3	1.311,0	754,3	37.918,5	21.411,9	41.139,0	22.577,9
Peso relativo (%)	28,21	23,01	29,00	23,23	18,85	17,46	19,07	17,24
Enseñanza Superior								
Número de personas (en EJC)	2.637,2	2.165,3	2.560,0	2.184,0	75.148,1	58.813,1	78.846,0	61.736,0
Peso relativo (%)	58,43	66,50	56,62	67,27	37,37	47,96	36,56	47,13

EJC: equivalencia de jornada completa.

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de la Estadística sobre las Actividades en Investigación Científica y Desarrollo Tecnológico (INE).

- Innovación organizativa: consiste en la introducción de un nuevo método de organización aplicado a las prácticas de negocio, a la organización del trabajo o a las relaciones externas de la empresa.

Muy probablemente gran parte de las innovaciones que se realicen en las empresas canarias sean (o puedan ser) de esta naturaleza, no tecnológica. Sin embargo, su medición entraña grandes dificultades, por lo que no debe extrañarnos que la mayor parte de las estadísticas existentes, también en España, se centren en innovaciones tecnológicas.

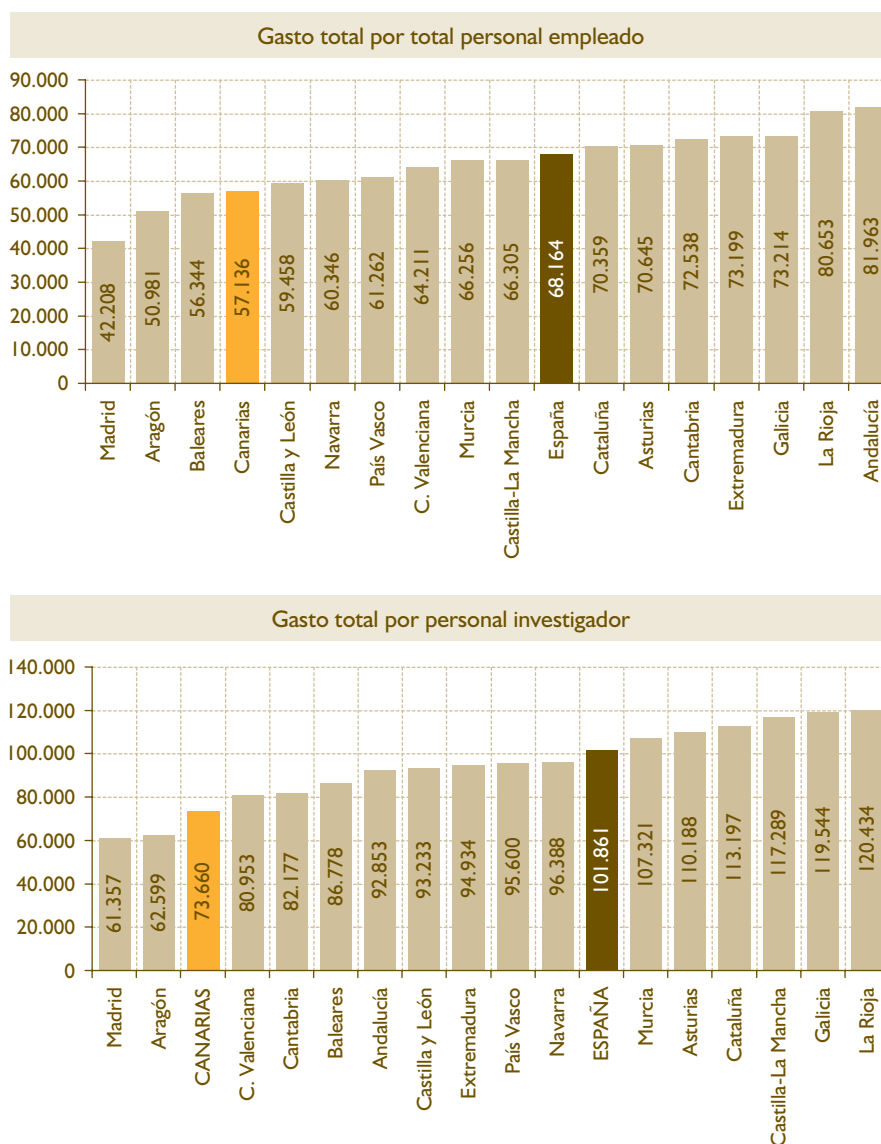
Según se desprende de los últimos datos publicados de la Encuesta sobre Innovación Tecnológica en las Empresas, referidos al año 2008, es la rama de Tele-

comunicaciones la que concentra un mayor porcentaje del gasto en innovación (13,8%). Le sigue el sector Servicios de I+D con un 9,2%, lo que supone un incremento del 14% con respecto a los datos de este sector para 2007 publicados por el INE. Otras ramas con un mayor peso del gasto en innovaciones tecnológicas son las de Comercio (7%), Vehículos de motor (6,9%), Farmacia (5,4%) y Construcción (4,4%).

Tomando como referencia la situación existente a nivel nacional, no cabe duda que en Canarias muchos sectores y ramas de actividad pueden realizar un mayor esfuerzo en innovación tecnológica. Expresado de otra forma, el menor protagonismo de la innovación en Canarias no puede explicarse apelando exclusivamente al patrón de especialización.

Gráfico 2.164

GASTO INTERNO POR PERSONAL EMPLEADO EN ACTIVIDADES DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO EN CANARIAS. COMPARATIVA CON EL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS. 2008 (datos expresados en euros por persona en EJC)



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de la Estadística sobre las Actividades en Investigación Científica y Desarrollo Tecnológico (INE).

Los datos de la última Encuesta del INE indica que el gasto realizado por las empresas canarias en actividades para la innovación tecnológica ascendió a 192,5 millones de euros, lo que significó el 1,6% del gasto realizado a escala nacional, y un retroceso superior al 25% respecto al año pasado. Esta caída en más de 67 millones de euros contrasta con el avance del 10% registrado a nivel nacional.

Las empresas con menos de 250 empleados son las que concentran en Canarias la mayor parte. Además,

como la caída del último año en los gastos de innovación tecnológica se han centrado en las empresas con 250 o más empleados, la participación de las de menor tamaño se ha incrementado sustancialmente, pasando del 70% al 90%.

La información oficial disponible pone de manifiesto la existencia de un retraso considerable de la economía canaria en el ámbito de la I+D+i. Son muchos los condicionantes que explican la brecha que nos separa del promedio nacional y de

Tabla 2.64

GASTOS EN ACTIVIDADES INNOVADORAS EN LAS EMPRESAS EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2006 - 2008

	CANARIAS			ESPAÑA		
	2006	2007	2008	2006	2007	2008
Total empresas						
Gasto total (miles de euros)	236.402	259.877	192.542	16.533.416	18.094.616	19.918.946
Cuota nacional (%)	1,4	1,6	1,2	100	100	100
Variación anual, 2007-2008 (%)			-25,9			10,1
Empresas con menos de 250 empleados						
Gasto total (miles de euros)	155.497	182.345	174.440	6.603.555	8.079.286	8.616.998
Participación en el gasto del total de empresas (%)	65,8	70,2	90,6	39,9	44,7	43,3
Cuota nacional (%)	2,4	2,8	2,2	100	100	100
Variación anual, 2007-2008 (%)			-4,3			6,7
Empresas con 250 y más empleados						
Gasto total (miles de euros)	80.905	77.532	18.102	9.929.861	10.015.330	11.301.948
Participación en el gasto del total de empresas (%)	34,2	29,8	9,4	60,1	55,3	56,7
Cuota nacional (%)	0,8	0,8	0,2	100	100	100
Variación anual, 2007-2008 (%)			-76,7			12,8

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de la Encuesta sobre Innovación Tecnológica en las Empresas (INE).

nuestros socios de la Unión Europea. Invertir esta situación y propiciar el progresivo estrechamiento de esta brecha tecnológica será costoso, pero no es imposible. La literatura existente señala lo importante que reviste para propiciar este acercamiento el contar con un Ecosistema de la Innovación adecuado. La innovación únicamente puede entenderse cuando se la sitúa dentro del medio ambiente (Ecosistema de la Innovación) en el que se desenvuelve: *inputs* (fuentes) de innovación; *outputs* (resultados) y sus correspondientes efectos sobre las empresas, la economía del país/región y la sociedad en su conjunto; los *condicionantes políticos* y las *infraestructuras* sobre las que se asienta ese proceso innovador (N-economía).

En definitiva, la innovación es un proceso complejo de interrelaciones que redundan en mejoras de los niveles de productividad y competitividad empresarial. Dentro de ese entramado de interrelaciones, el capital humano y el marco institucional resultan determinantes.

La política regional, especialmente aquella aplicada desde Canarias, debería poner el acento en la promoción del crecimiento mediante la movilización de los activos y recursos locales, potenciando la aparición de ventajas competitivas. Potenciar procesos de crecimiento y desarrollo endógenos, y no centrarse tanto en políticas de naturaleza meramente compensatorias.

Tabla 2.65

EMPRESAS INNOVADORAS EN CANARIAS Y ESPAÑA. 2005 - 2008

	CANARIAS				ESPAÑA			
	2005	2006	2007	2008	2005	2006	2007	2008
Empresas con actividades innovadoras	1.011	671	899	1248	29.766	31.460	30.819	36183
Intensidad de innovación	0,40	0,44	0,49	0,5	0,83	0,88	0,89	0,95
Empresas EIN	1.822	1.803	1.862	1555	49.690	53.695	51.746	47756
Empresas innovadoras: Total	1.781	1.690	1.585	1323	47.529	49.415	46.877	42206
Empresas innovadoras: De producto	1.165	838	966	322	26.866	27.085	25.353	18493
Empresas innovadoras: De proceso	1.254	1.098	958	1214	35.166	33.767	33.193	35463
Empresas innovadoras: De producto y de proceso	638	246	339	213	14.503	11.436	11.668	11749

EIN: Empresas innovadoras o con innovaciones en curso o no exitosas en el periodo considerado.

Intensidad de innovación: Gasto actividades innovadoras como porcentaje de la cifra de negocios.

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de la Encuesta sobre Innovación Tecnológica en las Empresas (INE).